الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد خيضر – بسكرة –

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

الموضـــــوع:

دور الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية في الجزائر

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص: تجارة دولية

من إعداد الطالب:
✓ **نوي وليد**

الأستاذة المشرفة:
✓ **قاسمي خضرة**

رقم التسجيل:	
تاريخ الإيداع:	

الموسم الجامعي : 2014- 2015

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

لك الحمد ربي على عظيم فضلك وكثير عطائك،

إذا كان السير يبدأ بالخطوة فإن تعلم اللغة يبدأ بالحرف والكلمة،

ولأن البذرة زرعت قبل سنوات، وقد حان وقت الحصاد،

لكن المحصول هذه المرة كان على غير العادة، شهادة الماستر،

وبهذه المناسبة السعيدة فإنه لا يسعني إلا أن اهدي ثمرة هذا العمل المتواضع:

إلى فضاء المحبة وبحر الحنان، ريحانة الدنيا وبهجتها أمي الغالية

حفظه الله إلى الذي علمني أن الحياة كفاح ونضال أبي العزيز

إلى من شاركوني ظلمة الرحم ونور الحياة إخوتي الأعزاء، أخوتي: عبد الحفيض،

عبد الحليم، جمال، عباس، اسحاق، سلاف، وردة، و اختي الصغيرة صفاء،

والى جدتي الغالية زبيدة ، و الى خالتي نجاة، دليلة، وردة، رشيدة و ابناءهم

و الى اعمامي : محمد، سعيد، عبد العزيز و ابنائهم

إلى المعادلة التي ترسم منحنى حياتي أصدقائي في الجامعة :جمال مساعدية، عبد المالك هاني،

عبد الله قويصه، عروسي احمد يوسف، دغيش محمد الحسين، موسي محمد البشير،

سليم بن سالم، احمد بن عقون، دوافلية محمد الهادي، بن علاق اسماعيل، ياسين سعيداني

احلام ، لمياء ، زوينة، سميرة، ايمان،

الى الأصدقاء في الاقامة الجامعية بالحاجب : ربيع خميس، اسلام جيدل ،الياس دبيلو، رضا طواهرية ،

إلى كل العائلة والأهل من قريب أو من بعيد

إلى طلبة دفعة الماستر 2015 تدقيق محاسبي و تسويق وتجارة دولية

إلي كل الأحباب والأصحاب الذين رافقوني في مشواري الدراسي

إلى كل الذين عرفتهم وأحببتهم

إلى كل من حضر في القلب وغاب عن اللسان

و إليكم ... أهدئي من كل قلبي

تشكر

[redacted]

:"قالوا سبحانك لا علم لنا إلا ما علمتنا إنك أنت العليم الحكيم" سورة البقرة آية 20.

الحمد لله الذي هــدانا و لولاه ما كنا لنهتــدي نحمده تعالى أن وفقنا إلى إتمام هذا العمل أما بعد:

فأتوجه بالشكر الجزيل للأستاذة المشرفة قاسمي خضرة على مــساعدتنا وإرشادنا في انجاز هذا العمل ، كما أتوجه بالشكر إلى جميع الأساتذة الذين سهروا على تكويننا طيلة فترة دراسات الماستر، والشكر موصول للطاقم الإداري خاصة على أن منح لنا فرصة إتمام هذه الدراسات.

و في الاخير اشكر كل من عاهدتهم اخوة و زملاء في جامعة بسكرة و لسنا ندعي بهذا العمل اننا وصلنا الى حد الكمال او استحدثنا شيئا جديدا و لهذا سنكون شاكرين لكل من يقدم بملاحظاته في سبيل تحسينه و تقديمه في صورة افضل .

شكرا لكم جميعا

ملخص :

تتمحور هده الدراسة حول ابراز اثر الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005-2012)،حيث تطرقنا للإطار المفاهيمي للشركات المتعددة الجنسيات والتجارة الخارجية في الفصل الاول و الثاني على التوالي، وكذا اثر تدفقات هذه الشركات على النتاج المحلي الخام وكذا مساهمتها في قطاع المحروقات واثارها على الصادرات والواردات والميزان التجاري، كما حولنا اجابة على الاشكالية المطروحة بقياس اثر هذه التدفقات على التجارة الخارجية، وتوصلنا الى ان هاته الاخيرة تساهم بشكل مباشر في رفع مستوى الناتج المحلي الخام هذا من جهة وزيادة نسبة الصادرات في نفس الوقت، كما سجلنا زيادة في الواردات اي ان الشركات المتعددة الجنسيات لم تساهم في تقليل الواردات، هذا كله ادى الى زيادة الفائض في الميزان التجاري لكن هذا الفائض ناتج عن قطاع المحروقات ويعود هذا الى اعتماد الحكومة الجزائرية على سياسة اقتصادية تعتمد على قطاع واحد ، لكن اي تغير في اسعار المحروقات سيؤثر في الميزان التجاري .

■ **فهرس المحتويات** ■

العـــنـــــــــــــــوان	الصفحة
إهداء	
شكر وعرفان	
فهرس المحتويات	I
قائمة الجداول	I
قائمة الأشكال	I
مقدمة عامة	أ – خ
الفصل الأول: مدخل الى الشركات المتعددة الجنسيات	**01**
تمهيد	02
المبحث الأول: ماهية الشركات المتعددة الجنسيات	**03**
المطلب الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات	03
اولا: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات اصطلاحا	03
ثانيا: المفهوم الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات	04
ثالثا: المفهوم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات	05
ربعا: المصطلحات الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات	06
المطلب الثاني: نشأة الشركات المتعددة الجنسيات واسباب ظهورها	07
اولا: نشأة وتطور الشركات المتعددة الجنسيات	07
ثانيا: اسباب ظهور الشركات المتعددة الجنسيات	10
المطلب الثالث: : اهداف وخصائص الشركات المتعددة الجنسيات	11
اولا: اهداف الشركات المتعددة الجنسيات	11
ثانيا: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات	12
المبحث الثاني: تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات والنظريات المفسرة لظهورها	22
المطلب الأول: الأنماط والهياكل التنظيمية للشركات متعددة الجنسيات	22
اولا: تصنيف الشركات متعددة الجنسيات	22
ثانيا: الهياكل التنظيمية للشركات المتعددة الجنسيات	**23**

المطلب الثاني: النظريات الشركات المتعددة الجنسيات	30
اولا : نظرية عدم كمال السوق (Market Imperfection)	30
ثانيا: نظرية الحماية(PROTECTION THEORY)	32
ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج الدولي	34
رابعا: : نظرية الموقع (LOCATION THEORY)	35
خامسا: خامسا : نظرية الموقع المعدلة (MODIFIED LOCATIONAL THEORY).....	37
المطلب الثالث: اساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات ومحددات الاستثمار فيها	39
اولا: اساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات	39
ثانيا: محددات الاستثمار عند الشركات المتعددة الجنسيات	42
المبحث الثالث : الاثار الناتجة عن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات	44
المطلب الاول: اثار الشركات المتعددة الجنسيات على النظام الاقتصادي الجديد	44
اولا: طرق دخول الشركات المتعددة الجنسيات في التجارة الخارجية	44
ثانيا: دور الشركات المتعددة الجنسيات في ظل النظام الاقتصادي الجديد	44
المطلب الثاني: الاثار الناتجة عن النشاط الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان المضيفة.....	47
اولا: الاثار الإيجابية.....	47
ثانيا: الاثار السالبة.....	50
خلاصة الفصل الأول	54
الفصل الثاني: الاطار النظري للتجارة الخارجية و السياسات التجارية	**55**
تمهيد	56
المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية	**57**
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية	57
اولا: تعريف التجارة الخارجية	57
ثانيا: الفرق بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية	58
المطلب الثاني: اسباب قيام التجارة الخارجية	59
المطلب الثالث: اهمية التجارة الخارجية والعوامل المؤثر فيها.....	60
اولا: اهمية التجارة الخارجية	60
ثانيا: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية	61
المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية وسياساتها	62

المطلب الأول: نظريات التجارة الخارجية	62
اولا: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية	62
ثانيا: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية.....	66
ثالثا: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية	69
المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية	75
اولا: ماهية السياسات التجارية	75
ثانيا: التجارة الخارجية بين الحرية والتقييد	78
المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية	80
اولا: ادوات سياسة الحمائية	80
ثانيا: أدوات سياسة الحرية التجارية	85
المبحث الثالث: العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات والتجارة الخارجية	88
المطلب الأول: الشركات المتعددة الجنسيات واثرها على الواردات.....	88
اولا: ماهية الواردات	88
ثانيا: ماهية سياسة احلال الواردات	89
ثالثا: استراتيجية احلال الواردات والشركات المتعددة الجنسيات	90
المطلب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات واثارها على الصادرات	90
اولا: ماهية الصادرات	**90**
ثانيا: ماهية سياسة تشجيع الصادرات	92
ثالثا: علاقة الشركات المتعددة الجنسيات واستراتيجية تشجيع الصادرات.....	95
المطلب الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات واثراها على الميزان التجاري	96
اولا: ماهية ميزان التجاري	96
ثانيا: الميزان التجاري والسياسة التجارية	97
ثالثا: الميزان التجاري والشركات المتعددة الجنسيات	97
خلاصة الفصل الثاني	98
الفصل الثالث: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية	**99**

تمهيد	100
المبحث الأول: واقع الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر	101
المطلب الأول: تدفق الشركات المتعددة الجنسيات الى الجزائر	101
المطلب الثاني: أشكال توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر	105
المطلب الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائري	107
اولا : مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في القطاع المحروقات للجزائر	107
ثانيا: الشركات المتعددة الجنسيات في القطاع المحروقات الجزائرية	109
المبحث الثاني: معطيات حول التجارة الخارجية الجزائرية	111
المطلب الأول: التوزيع السلعي للصادرات والواردات الجزائرية	111
اولا : التوزيع السلعي للصادرات	111
ثانيا: التوزيع السلعي للواردات	114
المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات و الواردات الجزائرية	115
اولا: التوزيع الجغرافي للواردات	116
ثانيا: التوزيع الجغرافي للصادرات	117
المطلب الثالث: تطور الميزان التجاري	118
المبحث الثالث: دراسة مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2005-2012)	120
المطلب الأول: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات في تطور صادرات الجزائر خلال الفترة (2005-2012)	120
المطلب الثاني: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2012)	123
المطلب الثالث: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2012)	126
خلاصة الفصل الثالث	129
الخاتمة العامة	131
قائمة المراجع	135

أولا: قائمة الجداول

الرقم	العنـــــــــــــــــــــــــوان	الصفحة
(01 – I)	المصطلحات التي اطلقت على الشركات المتعددة الجنسيات و مراحل النشاط المرفقة	07
(02– I)	الشركات متعددة الجنسيات الاكبر قيمة في العالم لعام2005	14
(03 – I)	الشركات المتعددة الجنسيات اكبر مبيعا في العالم لعام 2005	15
(04 – I)	توزيع استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات المختلفة بحسب بلدها الام على القطاعات الاقتصادية المختلفة	17
(05 – I)	عملية الانتشار الجغرافي لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات في العالم خلال السنوات الممتدة من 1990الى 2000	20
(06 – I)	العوامل الشرطية والدافعة والحاكمه للاستثمار الاجنبية	38
(01–II)	انتاج القمح والقطن في مصر واثيوبيا	63
(02–II)	انتاج القمح والقطن في مصر واثيوبيا	63
(03–II)	ملخص لمراحل التكامل الاقتصادي	87
(01–III)	تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات والنتاج المحلي الاجمالي في الجزائر خلال الفترة 1991– 2012	102
(02–III)	اشكال توطن بعض الشركات المتعددة في الجزائر	105
(03–III)	مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر	108
(04–III)	قائمة اهم الشركات المتعددة الجنسيات البترولية العاملة في الجزائر 2010	110
(05–III)	التوزيع السلعي للصادرات الجزائر للفترة (2005– 2014)	112
(06–III)	تطور اسعار البترول في الجزائر	113
(07–III)	الصادرات خارج مجال المحروقات في الجزائر	114
(08–III)	التوزيع السلعي للواردات الجزائر خلال الفترة (2005– 2014)	115
(09–III)	التوزيع الجغرافي للواردات الجزائر	116
(10–III)	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر	117
(11–III)	تطور الميزان التجاري خلال الفترة(2005–2014)	118

ثانيا: قائمة الأشكال

الرقم	العنـــــــــوان	الصفحة
(01 – I)	الانفاق على البحث والتطوير من جانب نخبة من الشركات المتعددة الجنسيات والاقتصادية 2002 (بالمليارات الدولارات)	19
(02 – I)	نموذج وحدة الأعمال الدولية	24
(03 – I)	نموذج قسم الأعمال الدولية	25
(04 – I)	نموذج التنظيم بحسب المنتج	26
(05 – I)	نموذج التنظيم الوظيفي	27
(06 – I)	التقسيم على الأساس الجغرافي	28
(07 – I)	المصفوفة التنظيمية	29
(01–II)	نمط التجارة الخارجية وفقا لنظرية هكشر وأولين	67
(02–II)	الفجوة التكنولوجية	70
(03–II)	دور حياة المنتج	72
(01–III)	اثر تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على ناتج المحلي الاجمالي في الجزائر خلال الفترة 1991– 2012	103
(02–III)	تطور الصادرات واستثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2012–2005)	121
(03–III)	تطور الواردات واستثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة	124

	(2012-2005)	
(04-III)	تطور ميزان التجاري واستثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2012-2005)	127

مقدمة

مقدمة:

ان حركة التجارة الخارجية بدأت بلا شك بمفهوم بسيط يقوم على المقايضة في بادئ الامر، ولكن هذا المفهوم مع تطور الحياة الاقتصادية اخد ابعادا جديدة ومفاهيم مختلفة عما كان عليه في السابق .

والواقع ان التجارة الخارجية قطعت شوطا بعيدا في الدقة والموضوعية من حيث العلاقة والارتباط الدولي، وتخصصت الكثير من الدول في مجال معين لا نجده في دولة اخرى، فالدول التي تتوفر على فائض إنتاجي أو سلعي وجب عليها البحث عن أسواق خارجية لتصريف هذا الفائض، ومن جهة أخرى تبحث عن الدول والأسواق التي تحصل من خلالها على ما تحتاجه من منتجات .

كما ان التطورات المتسارعة التي شهدها العالم منها بروز تكتلات اقتصادية دولية ساعدت على إيجاد سبل كفيلة بتنظيم الشؤون الاقتصادية العالمية، حيث نادت برفع القيود أمام التبادل الدولي وفق مبدأ التخصص وتقسيم العمل، حيث تم التوصل إلى اتفاق لتنظيم الشؤون التجارية وهو ما يعرف بـ " الغات " (الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة)، والتي حلت محلها منظمة التجارة العالمية والتي نادت بتحرير التجارة الخارجية وحرية انتقال رؤوس الاموال والاستثمارات الاجنبية، الشيء الذي أدى إلى زيادة أهمية الشركات المتعددة الجنسيات في النشاط الاقتصادي العالمي.

وتعتبر الشركات المتعددة الجنسيات من أهم المواضيع الاقتصادية التي شهدت قدرا من الاهتمام والدراسات المتفاوتة وذلك لما لها من تأثير على التنمية الاقتصادية بصفة عامة وعلى ترقية التجارة الخارجية بصفة خاصة، ولذلك شكلت الشركات المتعددة الجنسيات محور اهتمام أغلب الحكومات وخاصة حكومات الدول النامية التي تسعى دوما لاستقطاب أكبر عدد ممكن لمثل هذا النوع من الشركات وتوطينهم، ومن بين هذه الدول الجزائر التي شهدت زيادة ملحوظة في استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات، ولا شك أن هذه الشركات دورا هاما في تنمية الاقتصاد، حيث تعمل على زيادة التكامل بين القطاعات مما يحقق تنمية مستدامة.

انطلاقا مما سبق نطرح التساؤل التالي التي يمثل اشكالية الدراسة :

الإشكالية:

ما دور الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية للجزائر؟

وللإجابة على هذه الإشكالية نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

1. كيف تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات على الصادرات الجزائرية ؟
2. ما اثر الشركات المتعددة الجنسيات على الواردات للجزائر ؟
3. ما هو الدور الذي تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات في التأثير على الميزان التجاري الجزائري؟

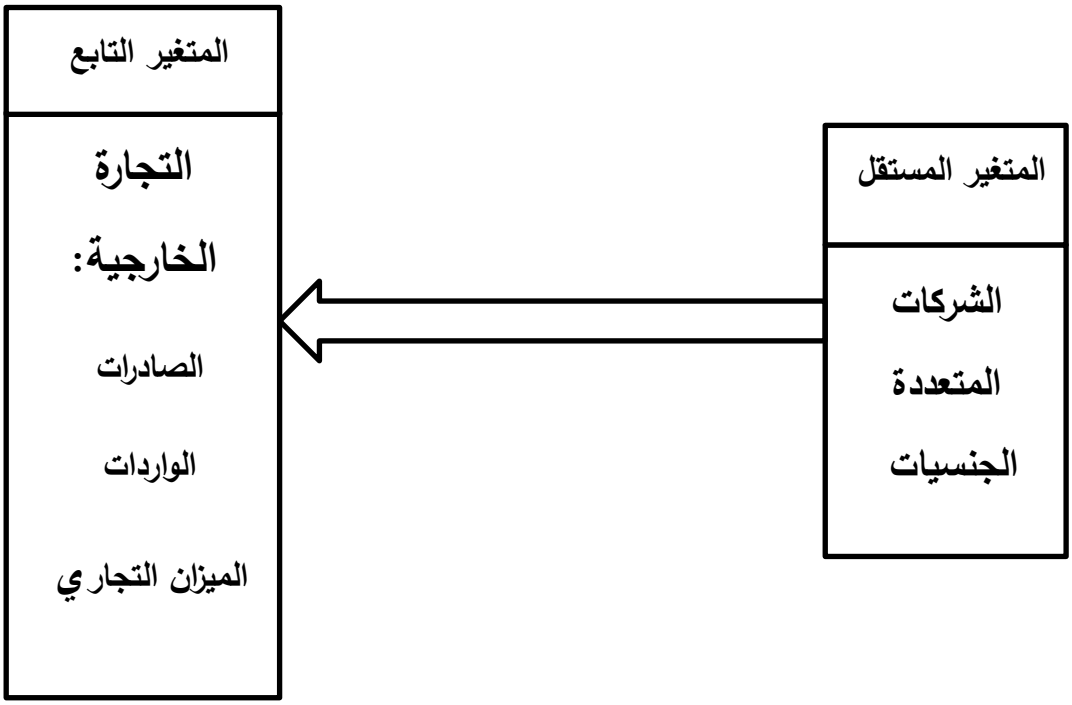
فرضيات الدراسة:

وكإجابة مبدئية على هذه التساؤلات نفترض ما يلي:

1. تساهم الشركات المتعددة الجنسيات في تشجيع الصادرات؛
2. تعمل الشركات المتعددة الجنسيات على تخفيض حجم الواردات؛
3. تؤدي الشركات المتعددة الجنسيات الى زيادة الفائض في الميزان التجاري الجزائري.

نموذج الدراسة:

ويمكن ترجمة هذه الفرضيات في النموذج التالي :



أسباب اختيار الموضوع:

- ✓ الاهتمام بموضوع الاستثمار الاجنبي ودوره في التنمية الاقتصادية بصفة عامة وتأثيره على التجارة الخارجية بصفة خاصة
- ✓ اعتماد الجزائر على الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها مصدرا هاما لتطوير القطاع الاقتصادي وتسريع وتيرة التنمية.
- ✓ محاولة تسليط الضوء على واقع توجه الجزائر الى استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها عامل مهم في التأثير على التجارة الخارجية.

أهداف الدراسة:

- ✓ محاولة إضافة شيء جديد للدراسات السابقة في هذا الميدان.
- ✓ التعرف على ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات والتوغل في أصولها التاريخية .
- ✓ إبراز تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة الخارجية الجزائرية.
- ✓ التعرف على أهم المحددات المؤثرة في استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات.
- ✓ معرفة واقع الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر من حيث حجمها وتوزيعها على مختلف القطاعات وكيفية تأثيرها على ترقية التجارة الخارجية.

أهمية البحث:

إن التحول الاقتصادي الهام الذي عرفته الجزائر نحو اقتصاد السوق، ومن ثم الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من مقتضيات الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر التي تعالج الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها البلاد، كظاهرة البطالة وانخفاض القدرة الشرائية، هذا ما فرض افاقا جديدة للبحث تجعل من موضوعنا محل اهتمام ويكتسي اهمية باعتباره سيعالج احد المنافد المستحدثة في تحسين الظروف الاقتصادية لكونه يتكلم عن المؤسسات المتعددة الجنسيات وإجابياتها بشكل خاص على الاقتصاد الوطني.

منهج البحث:

بالرجوع إلى طبيعة الموضوع، ومن أجل الإجابة على الإشكالية والتساؤلات الفرعية واختبار صحة الفرضيات سنقوم بإتباع ؛

في الجزء النظري : وللإجابة عن إشكالية البحث وإثبات صحة الفرضيات المتبناة من عدمه اخترنا المنهج الوصفي، الذي يهدف إلى جمع الحقائق والبيانات عن ظاهرة أو موقف معين، مع محاولة تفسير هذه الحقائق وتحليلها للوصول إلى إبداء الاقتراحات بشأن الموقف أو ظاهرة موضوع الدراسة، وذلك بالاعتماد على العديد من الكتب وبعض الدراسات والبحوث السابقة ذات العلاقة بموضوع البحث بغية إبراز أهم المفاهيم الخاصة الشركات المتعددة الجنسيات والتجارة الخارجية والنظريات المفسرة لهما.

وفي الجزء التطبيقي: تطرقنا من خلاله لدراسة مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية للجزائر، وذلك بالاعتماد على أسلوب المنهج التحليلي وذلك بجمع المعلومات والبيانات ذات الصلة بالموضوع وتحليلها.

خطة البحث:

للإجابة على إشكالية البحث سنقوم بتقسيم بحثنا هذا إلى ثلاثة فصول؛

- في الفصل الأول مدخل الى الشركات المتعددة الجنسيات، حيث يتم التطرق إلى مختلف المفاهيم حول هذه الشركات وخصائصها وكذا محدداته وأهم مزايا والعيوب بالنسبة للدولة المضيفة والنظام الاقتصادي الجديد .
- وفي الفصل الثاني يمثل الإطار النظري للتجارة الخارجية، حيث سنتناول مفاهيم وخصائص التجارة الخارجية وأهميتها، وكذا النظريات المفسرة لها إضافة إلى مختلف السياسات التجارية التي يمكن للدولة إتباعها والتطرق الى العلاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالتجارة الخارجية نظريا.
- أما الفصل الثالث يظم مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية في الجزائر وذلك من خلال التطرق إلى واقع الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر في المبحث الاول اما المبحث الثاني سيكون بعنوان مدخل الى التجارة الخارجية في الجزائر اما عنوان المبحث الثالث مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية في الجزائر من حيث الصادرات والواردات والميزان التجاري.

الدراسات السابقة:

نجد مجموعة من الدراسات التي تناولت الموضوع أهمها:

- ريال زوينة، **الشركات متعددة الجنسيات واثارها الاقتصادية على البلدان النامية دراسة حالة الجزائر من فترة : (2000– 2010)**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر "3"، 2011 /2012.

يتمثل الهدف الأساسي لهذا الباحثة محاولة إبراز التأثير الاقتصادي ونتائج عمل الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية والجزائر بوجه الخصوص، بغرض مواجهة وتصحيح ما هو سلبي فيها وتعظيم المزايا منها حيث توصل الباحثة إلى جملة من النتائج والتي تمثلت في:

- اظهرت الشركات المتعددة الجنسيات مساهمتها الفعالة في تنمية القدرات الانتاجية للدولة المضيفة (خاصة البلدان الصناعية الحديثة) اذ تساهم بشكل كبير في نقل التكنولوجيا والمهارات الانتاجية ورؤوس الاموال كما تساهم بشكل فعال في تطوير مجالات الحياة عن طريق خلق انماط استهلاكية مسايرة للتطور التكنولوجي والتقدم الحضاري .
- إنّ الشركات البترولية العالمية أثبتت دورها الهام في تطوير قطاع البترول وتنمية القدرات الإنتاجية للدول المنتجة والمصدرة.

- غواطي حمزة، **تأثير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية دراسة حالة البرازيل**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012.

يهدف الباحث الى اجابة على الاشكالية المطروح والمتمثل في مدى تأثير الاستراتيجية المنتهجة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا حيث توصل الباحث إلى النتائج التالية:

- تستخدم الشركات المتعددة الجنسيات نقل التكنولوجيا كوسيلة لإطالة منتجاتها وحتى طرق انتاجها وهذا ما اثبتته نظرية دورة حياة المنتج بالتفضيل .
- ان الشركات المتعددة الجنسيات تختار الوسيلة الانسب التي تتماشى مع استراتيجياتها الرامية الى الحفاظ على ميزتها التنافسية .

- مغيلي مليكة، **الشركات المتعددة الجنسيات و تأثيرها على السيادة الدول**، رسالة ماجستير غير منشورة ،كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة خميس، مليانة، 2014/2013.

هدف هذه الدراسة إلى معرفة تأثير العولمة والشركات المتعددة الجنسيات على السيادة الدول في ظل المتغيرات التي عاشها النظام الدولي المعاصر، حيث توصلة الباحثة إلى النتائج التالية:

- ان الشركات المتعددة الجنسيات اصبحت تشكل اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي العالمي نتيجة تحكمها بالموارد الطبيعية الكبيرة وسيطرتها على اهم النشاطات الاقتصادية في العالم .
- ان من المستحيل توافق استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات وهي بطبيعتها استراتيجية عالمية مع استراتيجية التنمية في اي من الدول النامية، بحكم ان لكل هذه الدول ظروفها النوعية الخاصة بها .
- ان الشركات المتعددة الجنسيات تتدخل في توجيه سياسة الدول في اتجاه اضعاف القرار الذي لا يصب في مصلحتها وتساعد بنفوذها واموالها في تحقيق مصالحها بصرف النظر عن مصالح الدول المضيفة .

الفصل الأول:

مدخل الى الشركات المتعددة الجنسيات

تمهيد

تشكل الشركات متعددة الجنسيات اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي والسياسي الدولي الراهن، وهي ظاهرة اقتصادية مهمة في مجال العلاقات الدولية، بحيث أنها تمثل اليوم إحدى القوى المأثرة في صنع الأحداث والتحولات الاقتصادية الاجتماعية والسياسية في العالم المعاصر، وبالتالي أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تعد بمثابة الحكومة الكونية . كما أضحت تلك الشركات تتحكم في الموارد الطبيعية وتسيطر مباشرة على أهم النشاطات الاقتصادية في كل المجتمعات في العالم .

فأصبحت تمثل هذه الشركات المتعددة الجنسيات محور اهتمام العديد من الاقتصاديين ورجال الاعمال وكذا الحكومات في الدول النامية والمتقدمة، وهذا باعتبار ان هذه الشركات احدى الادوات والوسائل الهامة التي تدفع عجلة التنمية في الدول المضيفة لها وكما تشير الدراسات السابقة الى المنافع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يمكن للدولة المضيفة الحصول عليها . ولدراسة هذا اعتمدنا المباحث التالية:

- **المبحث الاول : ماهية الشركات المتعددة الجنسيات.**
- **المبحث الثاني : تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات والنظريات المفسرة لظهورها.**
- **المبحث الثالث : الاثار الناتجة عن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات.**

المبحث الاول : ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات احد اهم اشكال الاستثمار الاجنبي المباشر وترجع تسميتها بالشركات المتعددة الجنسيات لوجود فروع لها في عدة دول حيث يتحصل كل فرع على جنسية تلك الدولة التي تقيم فيها وتصبح بذلك هذه الشركة متعددة الجنسيات .

المطلب الاول : تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

يعتبر الاستقرار على تعريف محدد لهذه الظاهرة هو اول مشكلة يتم مناقشتها حيث ان قضية تعريف الشركات المتعددة الجنسيات ليست ببساطة قضية لفظية، بل هي في واقع الامر قضية في غاية الاهمية، لان هذه التعريفات سوف توضح وتعكس المجال الذي سوف نتناول دراسته .

اولا : تعريف الشركات المتعددة الجنسيات اصطلاحا

1- تعتبر الشركة متعددة الجنسيات في الاصل :

- منشاة اعمال دولية .
- ذات مراكز انتاجية متوطنة في اكثر من دولة واحدة .[1]

2- الشركة المتعددة الجنسيات هي شركة تمارس نشاطها في عدة دول من خلال فروعها او الشركات التابعة لـها و تـقوم بإدارتهـم ومراقبة نشاطـاتهم بفاعلية، وتسمى احيانا بالشركات الدولية او الشركات العابرة الـجنسية. [2]

3- وفقا لسبيرو وهارت شركة متعددة الجنسيات (MNC) هي مشروع الأعمال التي تحافظ على الاستثمارات المباشرة في الخارج والتي تتمسك بالأنشطة ذات القيمة المضافة في أكثر من بلد واحد.[3]

[1] جمال سالمي، **الاقتصاد الدولي وعولمة اقتصاد المعرفة**، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2010، ص20

[2] علي عبد الفاتح ابو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007، ص255

[3] Fayaz Ali Shah, et d'autres , **A Critical Review of Multinational Companies, Their Structures and Strategies and Their Link with International Human Resource Management.** IOSR Journal of Business and Management, Volume 3, Issue 5 (Sep,-Oct. 2012), P 29

4- في حين عرفها البعض بانها "مجموعة الشركات التي تتمتع بجنسيات دول مختلفة ترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في راس المال بقصد تحقيق هدف اقتصادي معين في دولة او دولتين او اكثر في ظل استراتيجية مشتركة ".[1]

5- تعرفها غرفة التجارة الدولية بانها الشركات التي تعمل في نطاق عالمي وتساهم بشكل اساسي في تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة بين الدول .[2]

6- اما التعريف الشامل للشركة متعددة الجنسيات "هي كيان اقتصادي له مركزا رئيسيا او اكثر، يملك ويسيطر على تسهيلات في الخارج في دولتين على الاقل غير الدولة الام، ويعمل في مجال من المجالات الاقتصادية او اكثر، يربط بينها استراتيجية واحدة يتول بوضعها ومتابعة تنفيذها الادارة في المركزي الرئيسي او المراكز الرئيسية والتي يشترك فيها افراد من جنسيات مختلفة، وذلك من خلال هيكل التنظيمي محكم، وتنظر الى العالم باسره على انه سوقا واحدا لا يوجد فيه حدودا دولية سواء عند الحصول على الموارد او عند تخصيصها، لتحقيق هدف الكيان كله في تعظيم الربح على المستوى الدولي".[3]

ثانيا: المفهوم الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات

ان تعدد التعاريف الاقتصادية وكثرتها يستلزم اتباع المعيارية في التصنيف تلك التعاريف وتبويبها على اساس المعيار الذي توصف به ففهم الاطار النظري للشركات متعددة الجنسيات يمكن في معرفة الضوابط التي يتسم بها نشاط تلك الشركات، وحيث اننا التزامنا جانب المعياري في التصنيف تلك الشركات فان تلك الضوابط يمكن ردها الى ثلاثة معايير اساسية هي: معيار الحجم، معيار مركز الادارة والتنظيم، معيار استراتيجية الشركة .

1- معيار حجم الشركة

وفقا لذلك بانها " مشروع واحد يقوم باستثمارات اجنبية مباشرة تشمل عدة اقتصاديات قومية (اربعة او خمسة كحد ادنى) ويـــوزع نشاطاتها الاجمالية بين مختلف البلدان بهدف تحقيق الاهداف الاجمالية للمشروع المذكور ".[4]

[1] ابراهيم الاخرس، **دور الشركات عابرة القارات في الصين**، الطبعة الاولى، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2012، ص31

[2] نفس المرجع، ص31

[3] عبد العزيز النجار، **الادارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، الناشر المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 2007، ص57

[4] محمد مدحت غسان ، **الشركات متعددة الجنسيات و سيادة الدولة**، الطبعة الاولى، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص173

بينما يرى رولفا انها : الشركة التي يجب ان تصل مبيعاتها الخارجية او عدد العاملين في الخارج او حجم الاستثمار في الدول الاجنبية حوالي 25%من اجمالي المبيعات او العاملين او الاستثمار.[1]

2- معيار مركز الادارة والتنظيم

فيرى الاستاذ جون داننج (J.Dunning) في تعريفه للشركات متعددة الجنسية – وفق هذه المعيار انها " تتميز بإدارة و ملكية رأسمالية لأكثر من دولة واحدة، اما سلطة اتخاذ القرار فهي مركزية، و الشركات المذكورة غير مرتبطة بقومية واحدة الا في الحدود التي يفرضها القانون ". [2]

3- معيار استراتيجية الشركة

يعطي الدكتور سعد غالب ياسين بعدا كونيا للشركات متعددة الجنسية في تبنيها استراتيجية معينة اذ عرفها " بانها منظمة اعمال كبرى عابرة للحدود والبيئات والثقافات، منظمات متعددة الجنسيات، و تعمل في اسواق عديدة، وتتواجد في عشرات الدول المضيفة وتستند في انشطتها المحورية على الاسواق الدولية في العالم وبالتالي يكون لدى هذه الشركات اصول واستثمارات وعمليات وشركات تابعة او وحدات استراتيجية ، وادارات اقليمية تتعامل مع بيئات اعمال مختلفة. [3]

ثالثا: المفهوم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات

عرفها الدكتور محسن شفيق بانها " ذلك المشروع الذي يتركب من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الاصلي بالعلاقات قانونية وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة ".

في حين عرفها الدكتور عماد الشربيني بانها " عبارة عن مجموعة من الوحدات الفرعية المنتشرة في مناطق جغرافية متعددة يربطها بالمركز الاصلي علاقات قانونية، وتلتزم في استثمار اموالها بسياسة اقتصادية موحدة " .[4]

ومما سبق يمكن تعريف الشركات المتعددة الجنسيات على انها شركات ذات حجم كبير وعملياتها منتشرة عالميا وكذلك انشطتها تميل الى التحكم المركزي عن طريق الشركة الام، كما تعتبر قوة اساسية في انتشار

[1] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص31
[2] محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 174
[3] نفس المرجع، ص 176
[4] نفس المرجع، ص178

العولمة التجارة العالمية من خلال سيطرة عليها وعلى الانتاج والتوزيع والبيع لعديد من السلع في الـدول النامية حتى اصبحت في الواقع مصانع عالمية تبحث عن فرص في اي مكان في العالم من اجل تـــحقيق الـربح.

رابعا : المصطلحات الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات

هناك مصطلحات عديدة اطلقت على هذه الشركات مما جعل العديد من الباحثين يختلفون في التعريف بها، وفي اعتقادنا هذا الاختلاف مصدره اختلاف الشركات محال التعريف من حيث نشاطها اذ لا يعقل ان نجد تعريفا اعطى لشركة تنشط في البلد الاصل ولها فروع انتاجية في بلدين اجنبيين من نفس القارة هو نفسه التعريف الذي يعطي لشركة اخرى لها فروع اجنبية في العديد من البلدان الاجنبية ومن قارات مختلف، الى غير ذلك من مستويات النشاط التي تصل اليها هذه الشركات في مراحل تطورها .

وعليه فإننا ننطلق من المعنى الاخير، حيث حاولنا الربط بين كل مصطلح ومراحل تدويل النشاط الذي وصلت اليه هذه الشركات، وذلك من خلال الجدول التالي :[1]

[1] ريال زوينة، **الشركات متعددة الجنسيات واثارها الاقتصادية على البلدان النامية دراسة حالة الجزائر من فترة : (2000– 2010)**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر "3"، 2011 /2012،ص9

الجدول رقم (I – 01): المصطلحات التي اطلقت على الشركات المتعددة الجنسيات و مراحل النشاط المرفقة

المصطلح	مراحل النشاط
الشركات الاجنبية	وهو المصطلح الاكثر شمولية فهو يحتوي كل شركة لها تسهيلات للنشاط خارج البلد الام بطريقة مباشرة او غير مباشرة ومهما كانت طبيعة النشاط : انتاجي او تجاري
الشركات متعددة الجنسيات	يكفي ان ينتقل مستوى النشاط الى بلدين اجنبيين
الشركات عبر الوطنية	نفس المصلح السابق، الا انه رفض استعماله من طرف الامم المتحدة من اجل تفادي الاثار النفسية التي يمكن ان يتركها في شعوب الدول النامية
الشركات متعددة الجنسيات الشمولية	يجب ان يشتمل نشاط هذه الشركات بالإضافة الى انتقال نشاطها الى بلدان اجنبية، ان يشتمل ايضا على منتجات اخرى من غير المنتج الاصلي من غير القطاع الاصل ايضا
الشركات متعددة الجنسيات العابرة للقارات	وهي شركات لها فروع انتاجية او تسويقية في العديد من الدول الاجنبية من قارات مختلفة وهي مرحلة متقدمة من مراحل النشاط لهذه الشركات
الشركات العالمية متعددة الجنسيات	وهي شركات لها فروع انتاجية او تسويقية في العديد من الدول الاجنبية في كل قارات العالم الخمس
الشركات متعددة الجنسيات الكوكبية	وهي شركات لها فروع انتاجية او تسويقية في كل الدول الاجنبية و في كل قارات العالم الخمس من هذا الكوكب وكمثال على ذلك شركة كوكا كولا التي يصل نشاطها خاصة التسويقي الى كل مناطقة من كوكب الارض

المصدر : ريال زوينة، **الشركات متعددة الجنسيات واثارها الاقتصادية على البلدان النامية دراسة حالة الجزائر من فترة : (2000– 2010)**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر "3"، 2011 /2012، ص10

اما فيما يخص التسمية التي اعتمدنا عليها في هذه الدراسة فسوف نستعمل مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات نظرا لشيوع استعماله في معظم دول العالم سواء كانت المتقدمة او نامية .[1]

المطلب الثاني : نشأة الشركات المتعددة الجنسيات واسباب ظهورها

في هذا المطلب سوف نتطرق الى تطور التاريخي للشركات المتعددة الجنسيات والاسباب التي شجعة على ظهورها .

اولا: نشأة وتطور الشركات المتعددة الجنسيات

[1] ريال زوينة، مرجع سابق، ص 12

يرجع تاريخ ظهور الشركات المتعددة الجنسيات بالتحديد الى نهاية القرن التاسع عشر، فمن ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الامريكية والاوروبية تقيم وحدات انتاجية خارج مواطنها الاصلية، ولكي نتمكن من معرفة تاريخ الشركات المتعددة الجنسيات لابد من التطرق الى المراحل التي مرت بها كما يلي :

1- المرحلة الاولى ما بين 1840- 1914:

وتميزت هذه المرحلة بانتشار الشركات المتعددة الجنسيات في المستعمرات التابعة لدولها الاصلية ، و الاستثمار فيها بأقصى جهد بغية استغلال الموارد المتاحة ، المادية البشرية، ومثال ذلك الشركات البترولية، ثم ظهرت شركات في مختلف الميادين كالشركات المتخصصة في المانوفاكتورية والتي ظهرت سنة 1860، و نذكر على سبيل المثال، المصنع الذي انشاه المخترع السويدي ALFRED NOBEL سنة 1866 في المانيا والخاص بالديناميت.[1]

وتعد شركة سنجر الامريكية لصناعة ماكينات الخياطة تعد اول الشركة التي اطلق عليها وصف الشركة متعدية الجنسية، حيث قامت عام 1867م مصنعا لها في النمسا وكندا، كونها قامت بتصنيع نفس السلعة تحت اسم تجاري واحد وعلامة تجارية واحدة في مختلف دول العالم.[2]

2- المرحلة ما بين 1914- 1945 :

عرفت هذه المرحلة ركودا اقتصاديا ويرجع هذا الى التخوف من الحرب، بحيث عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركاتها بالتنقل الى الخارج، بحيث بلغت الوطنية ذروتها وقامت الحكومات بتبني اجراءات تمييزية مع الاجانب، مثلا المانيا كانت تفرض على الشركات بان تكون المانية 100%، كما عرفت الولايات المتحدة الامريكية نفس الاجراءات.

كما شكلت النقود عائقا اخر في مجال الاستثمارات الاجنبية بعد الحرب، و ذلك بسبب المخاطر التي ظهرت وتجلى ذلك في انتشار التضخم بشكل كبير وتبعه بعد ذلك انكماش اقتصادي في سنة 1929، وهذا ادى الى انهيار اقتصادي عالمي اثر بشكل كبير على المبادلات الدولية.[3]

---

[1] شريفة جعدي واخرون، **أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال (2006-2012)**، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 01، السنة ديسمبر 2014ص14

[2] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص27

[3] شريفة جعدي واخرون، مرجع سابق ص15

❖ **المانوفاكتورية** : تعاونية قائمة على تقسيم العمل

3- المرحلة ما بين 1945 – 1970 :

ومع نهاية الحرب العالمية الثانية نمت وتطورت الشركات عابرة القومية وصار لديها امكانيات وقدرات بفضل ما باتت امتلكه من تراكم رأسمالي ومزايا احتكارية ادت الى اعادة استغلال عوائد عملياتها الانتاجية والصناعية والتجارية والخدمية عن طريق نقل عملياتها الى مناطق البكر لتوفير المواد الخام والايدي العاملة الرخيصة لتقليل تكلفة الانتاج وزيادة الارباح .[1]

ففي سنة 1957 تفوقت الشركات الامريكية على نظريتها الاوروبية، بحيث بلغت قيمة الاستثمارات الامريكية في اوروبا حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت الاستثمارات الاوروبية في امريكا حوالي 3.753 مليون دولار، وفي سنة 1962 بلغت الاستثمارات الامريكية في اوروبا 21,554 مليون دولار، وحجم الاستثمارات الاوروبية في امريكا في نفس السنة 8.510 مليون دولار .

ويظهر جليا من خلال هذه الارقام التفوق الواضح للشركات الامريكية على الاوروبية وفي الحقيقة يرجع هذا اساسا الى الامتيازات التي حققتها امريكا بعد الحرب ففي الوقت الذي كانت فيه الشركات الاوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبط فيها دولها، كانت الشركات الامريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج . كما عملت الحكومة الامريكية على تقديم كل التسهيلات لشركات الاستثمار في الخارج بل واكثر من ذلك فقد عملت الى ابرام اتفاقيات مع الدول على منح التسهيلات وضمان استثماراتها بالخارج وترحيل الارباح الى البلد الام . [2]

4- المرحلة ما بعد 1970 :

وفي هذه المرحلة نسجل ظهور كلا من الشركات الاوروبية واليابانية بشكل كبير وذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات حتى تستطيع مواجهة الشركات الامريكية التي تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج .

---

[1] ابراهيم الاخرس ، مرجع سابق، ص28

[2] شريفة جعدي واخرون، مرجع سابق، ص15

❖ **مناطق البكر:** مناطق غنية بالمواد اولية و ايدي العاملة الرخيصة

كمـــا ينبغي الاشارة الـــى ظهور بعض الشركات المتعددة الجنسيات من الدول النـــامية مثل : البرازيـــل، الصيـــن، الهنـــد، الارجنتيـــن، جمهورية كوريـــا، تـــايوان، هونغ كنغ، مـــاليزيـــا.[1]

5- المرحلة ما بعد الثمانيات :

في بداية الثمانيات دخل العالم مرحلة جديدة عرفت باسم العولمة، والتي إنتازت بتعميق تدويل النشاط الاقتصادي، وتوحيد و تجانس الاقتصاد العالمي فازدادت التبعية الاقتصادية للبلدان التي ظهرت، وازدادت التبادلات عبر الحدود للسلع، الخدمات، رؤوس الاموال.

فبين 1986و 1996 ارتفع حجم المبادلات الدولية للسلع والخدمات بنسبة سنوية متوسطة تقدر بـ 6.2 % ، بوتيرة اعلى بمرتين من نمو المنتوج العالمي، الذي يتنامى في نفس الفترة بمعدل 3.2 %. وقد كانت لهذه الظاهرة انعكاسات كبيرة على الشركات بما فيها المتعددة الجنسيات وهذا من خلال :

أ- عولمة الطلب : حيث تطورت الحاجات والسلوكيات المختلفة للمستهلكين نحو نموذج موحد، وهذه الظاهرة تتعدى منتجات الاستهلاك الواسع، فنجد الشركات تطلب نفس المواد الاولية، نفس المعدات .....الخ .

ب-عولمة العرض : التي تدفع الشركات الى تبني استراتيجيات دولية متجانسة مثل : تنظيم توزيع دولي داخلي للعمل بتمركز البحث والتصميم للبلدان المتقدمة، الانتاج حيث اليد العاملة المنخفضة التكلفة، التوجه نحو عرض نفس المنتجات بنفس الطريقة في العالم باسره ، كما لو ان العالم يشكل سوق واحدة .

ت-عولمة المنافسة : وهي نتيجة منطقية للعنصرين السابقين، و ذلك نظرا لتلاقي الشركات في نفس الاسواق وبنفس المنتجات العالمية، الشيء الذي يحتم على الشركة التي تريد الحصول على ميزة تنافسية ان تكون قادرة على التفاعل والتأقلم مع حركات منافسيها على الساحة العالمية بأكملها .[2]

ثانيا : اسباب ظهور الشركات المتعددة الجنسيات

يمكننا حصر الاسباب التي ادت الى ظهور الشركات متعددة الجنسيات في ما يلي :

[1] شريفة جعدي واخرون، مرجع سابق، ص15

[2] نفس المرجع، ص ص 16-17

1- وجود الحواجز الجمركية وارتفاع نفقات النقل مما يؤدي الى رفع الاسعار، الامر الذي ينعكس سلبا على الصعيد المنافسة بالتالي فان الشركات تهدف الى انشاء وحدات انتاجية بالقرب من الاسواق او حيث توجد الاسواق كبديل لعملية التصدير التي لم تعد جدوى اقتصادية .

2- ان الاوضاع النقدية والسياسات الضريبية والمالية للدول الرأسمالية المتطورة، هي من العوامل الرئيسية في تكوين تلك الشركات .

3- انها محاولة لتقليل المخاطر الاقتصادية، وفقا للنظريات الاقتصادية والعالمية منها نظرية للعالمين الاقتصاديين الامريكيين '' سويزي و باران '' التي تفيد ان هناك زيادة مضطردة للفائض الاقتصادي للشركات الكبرى، وهو الفائض يصعب استيعابه داخليا لأسباب مختلفة يأتي في مقدمتها ما يعرف بتوازن نظام احتكار القلة، وعدم الرغبة في الدخول في تنافس يستند الى السباق في ميدان التكنولوجيا للأسباب ذاتها، مما يجعلها مضطرة لاستغلال فائضها الاقتصادي المتراكم لديها عبر الاستثمار الخارجي المباشر، ومع انها تستطيع الاستثمار في الداخل الا ان الربح سيكون اقل في ظل ارتفاع اجور ونفقات الانتاج مقارنة بالبلدان الاخرى وبخاصة دول الاطراف.[1]

4- لقد عملت الشركات المتعددة الجنسيات مند نهاية الخمسينيات وبداية الستينات بالاستحواذ على المواد الاولية السطحية و الباطنية، حيث عرف هذا القطاع تركيزا متسارعا، ادى الى القضاء على الشركات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية لصالح الشركات المتعددة الجنسيات . [2]

المطلب الثالث : اهداف وخصائص الشركات المتعددة الجنسيات

للشركات متعددة الجنسيات اهداف عديدة تسعى الى تحقيقها بجميع ما لديها من وسائل وبشتى الطرق ولو كان ذلك على حساب السيادة الوطنية للدولة المضيفة، كما انها تميل الى ان تكون احتكارية حيث تملك مجموعة كبيرة من المواهب الادارية والموجودات المالية والموارد الفنية، تقوم بإدارة عملياتها العملاقة باستراتيجية عالمية منسقة اذ تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بسمات عديدة عن بقية الشركات و المؤسسات العامة في الاقتصاد العالمي لكونها تتمتع بسلطة قوية قد تفوق في الكثير من الاحيان سلطات الدول .

اولا : اهداف الشركات المتعددة الجنسيات

[1] محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص19

[2] شريفة جعدي واخرون، مرجع سابق ص 14

هذه الاهداف يمكن تجميعها في نقطتين اساسيتين كالاتي :[1]

1- هدف الربح :

ولتحقيق اعلى ارباح تتجنب الشركات المتعددة الجنسيات الاستثمار في بلد تكون فيه معدلات الضرائب عالية، وكذلك في البلاد التي يكون فيها الانفاق على الرعاية الاجتماعية عالية، كالسويد مثلا، وعادة تلجا هذه الشركات الى البلدان التي تنخفض فيها معدلات الضرائب و كذلك الانفاق الاجتماعي، كبلدان شرق اسيا مثلا، فهي تترك بلدا كالسويد كي تتجنب دفع ضرائب عالية، تعتبر في نفس الوقت ضرورية لتمويل الخدمات والاعانات الاجتماعية التي يطالب بها الناخبون .

2- النمو والاستمرارية

ان الشركات المتعددة الجنسيات لا تهدف فقط الى تحقيق الارباح، بل تسعى كذلك الى مواصلة نموها واستمرارها وذلك من اجل البقاء والبروز اكثر على المستوى الدولي. فمثلا الشركات الامريكية كثفت من جهودها خلال الخمسينيات والستينيات من اجل انشاء فروع لها في اوروبا وكندا عكس بلدان امريكا اللاتينية و مختلف الدول النامية، رغم ان هذه الشركات تحقق ارباح كبيرة في تلك الدول النامية اين يكثر الطلب على السلع الاستهلاكية وتتوفر اليد العاملة الرخيصة عكس اوروبا .

ومنه نستنتج ان النمو و الاستمرارية هما عنصران مهمان بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات مثل الربح، بحيث ان حضور هذه الشركات في اوروبا وكندا يخضعها الى منافسة كبيرة مع الشركات الاوروبية والكندية الكبيرة و هذا ما يجبرها على تطوير اساليب انتاجية وتسيرها، قصد الظفر بمكانة في تلك الاسواق وبالتالي التطور والنمو ن ومنه الاستمرار في الحياة .

ثانيا : خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

من بين مميزات او خصائص الشركات المتعددة الجنسيات ما يلي :

1- ضخامة الحجم

[1] طابوش مولود، **اثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 26

إن الخاصية الرئيسية للشركة متعددة الجنسية هي وجود سيطرة الشركات ذات الحجم الهائل، لكن ليس الحجم الكبير هو الشرط الوحيد لحدوث حالة تعدد الجنسية، فليست كل شركة عملاقة هي شركة متعددة الجنسية مثال شركات الطيران كما أن هناك شركات عملاقة حاولت أن تعمل في الخارج ولكنها فشلت على الرغم من ضخامة حجمها، وبالتالي فإن الحجم الكبير يعتبر شرطا أساسيا للعمل في الخارج إلا أنه ليس شرطا كافيا أو وحيدا.

ومن أهم المؤشرات التي يمكن من خلالها معرفة مدى كبر حجم الشركات متعددة الجنسيات هي الآتية:

أ- الدخل الإجمالي:

يدل على ضخامة حجم الشركات، فبعض هذه الشركات دخلها يفوق دخول عدد من الدول النامية مجتمعة، كما يفوق دخول بعض الدول العربية.

ب-القيمة المضافة:

وهي مؤشر واضح لكبر القيمة المضافة لهذه الشركات مقارنة بالقيمة المضافة للكثير من الدول النامية.

ت-رقم الأعمال (المبيعات):

وهو أحد المؤشرات الهامة الدالة على كبر حجم هذه الشركات، ففي بعض الأحيان تحقق هذه الشركات أرقاما للمبيعات تفوق الناتج القومي لبعض الدول النامية.

حيث قدرت المبيعات السنوية لشركة أي بي أم (IBM) لأجهزة الكمبيوتر والبرامج والأجهزة الطرفية والخدمات ب87.548 بليون دولار، والتي تشغل يد عاملة تقدر بـ 307.401 ألف عامل.

لقد وصلت الشركات متعددة الجنسيات إلى أحجام خيالية، مما يضفي على هذه الشركات قوة اقتصادية وسياسية تتضائل أمامها قوة معظم الدول منفردة [1].

والجدولين المواليين يوضحا الشركات العشر الاولى من حيث حجم المبيعات والقيمة السوقية.

[1] ريال زوينة، مرجع سابق، ص ص 12-13

الجدول رقم(I – 02):الشركات متعددة الجنسيات الاكبر قيمة في العالم لعام2005

اسم الشركة	موطن الشركة	القيمة السوقية مليارات الدولارات
1- جنرال الكترك	الولايات المتحدة	300
2- مايكروسوفت	الولايات المتحدة	400
3- مجموعة شركة شل	انجلترا – هولندا	220
4- كوكاكولا	الولايات المتحدة	200
5- اكسون	الولايات المتحدة	250
6- ميرتس	الولايات المتحدة	160
7- فايزر	الولايات المتحدة	170
8- نيبون للهاتف و التلغراف (NTT)	اليابان	185
9- مخازن وول – مارت	الولايات المتحدة	160
10- انتل	الولايات المتحدة	145

المصدر : علي عباس، **ادارة الاعمال الدولية**، الطبعة الاولى، دار المسير للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009، ص 44

يلخص الجدول عشر اكبر الشركات المتعددة الجنسيات من ناحية القيمة السوقية حيث نجد مايكروسوفت تحتل المركز الاول من ناحية القيمة السوقية بـ400 مليار دولار، كما ان ضخامة هذه الشركات جعلت منها قوة اقتصادية بإمكانها حتى التحكم في الشؤون السياسة لبعض الدول المستضيفة.

الجدول رقم(I –03):الشركات المتعددة الجنسيات اكبر مبيعا في العالم لعام 2005

اسم الشركة	موطن الشركة	المبيعات مليارات الدولارات
1- جنرال موتورز	الولايات المتحدة	300
2- فرود للسيارات	الولايات المتحدة	180
3- مجموعة شركة شل	انجلترا – هولندا	190
4- متسوي	اليابان	170
5- اكسون	الولايات المتحدة	200
6- مخازن وول – مارت	الولايات المتحدة	150
7- ميتسوبيشي	اليابان	110
8- جنرال الكترت	الولايات المتحدة	120
9- سوميتومو	اليابان	135
10- تويوتا	اليابان	116

المصدر : علي عباس، مرجع سابق ص45

المتأمل في هذا الجدول يلخص مبيعات لبعض الشركات المتعددة الجنسيات بلغت ارقام قياسية فاتت حتى النتائج الاجمالية المحلي لبعض الدول النامية مما دفع بهذه الشركات الى الاستثمار في بعض المشاريع ذات الكلفة الكبير والمخاطر العالية .

2- التكامل الراسي لأنشطتها

عن طريق الربط بين المراحل الانتاجية التي تقوم بها في مجال الانتاج الصناعي والعمليات التي تتطلب استثمارات كبيرة وخاصة في مجال الاستخراجات او التسويق وهذه العمليات لا يمكن القيام بها الا من خلال عمليات التكامل الراسي والاندماج .[1]

3- مركزية الادارة ووحدة السيطرة

وتكمن مركزية الادرة في وحدة السيطرة من قبل الشركة الام على الفروع فالشركة الام تحتكر القرارات والسياسات من خلال التخطيط الاستراتيجي في ظل التوافق بين الاهداف الاصل والفرع والاستخدام الامثل للموارد المالية والبشرية واتخاذ القرار السليم بالاستثمار في الفروع وفي المجالات التي تخدم اغراضها الاستراتيجية من خلال ادارة الفروع بصورة مركزية في ظل التكامل الراسي بينها وبين فروعها، ويعد الفرع جزء من الشركة الام .[2]

4- ازدياد درجة تنوع الانشطة

تشير الكثير من الدراسات والبحوث الى ان الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في انشطتها، فسياستها الانتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة ومتعددة ، ويرجع هذا التنوع الى رغبة الادارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة، من حيث انها اذا خسرت في نشاط يمكن ان تربح من انشطة اخرى .[3]

فباعتمادها هذه السياسة سعت إلى تجاوز الخط التقليدي للتركز الرأس مالي والذي كان يدور محوره حول سلعة رئيسية للتمكن من تعويض الخسائر المحتملة التي قد تصيب نشاط معين بالربح الذي يحققه نشاط أخر. أي بمعنى أخر تقوم بإحلال وفورات النشاط محل وفورات الحجم .

وأفضل مثال على ذلك ما أشارت إليه إحدى الدراسات والتي أوضحت ان شركة جنرال موتور، التي تنتج قاطرات وسكك حديد وثلاجات وسيارات مختلفة الاشكال، ومنه نستنتج أن هذه السمة تكسب الشركات المتعددة الجنسيات سيطرة اقتصادية أوسع وأرباح أكثر كما أنها وسيلة لتجنب الخسائر الاقتصادية في حالة اعتماد نشاطها على قطاع اقتصادي معين وهذا ما لوحظ في العقدين الأخيرين من القرن الماضي ومطلع القرن

[1] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص51

[2] نفس المرجع، ص52

[3] عثمان ابو حرب، **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الاولى، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص281

الحالي، حيث ازدادت سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الخدمات بشكل مطرد، وأخذت تنوع في تقديم سلع وخدمات ما بين وسائل الإعلان والاتصالات والصيرفة والتأمين وغيرها من الخدمات المالية والمصرفية بعدما كانت أنشطتها تقتصر على الصناعات الاستخراجية، و خاصة استخراج النفط فيما سبق. هذا ما يوضحه الجدول الموالي بدقة حيث يبين كيف توزع الشركات المتعددة الجنسيات استثماراتها بغية الظفر بقطاعات سوقية متنوعة وتفادي الوقوع في الأخطار التي تتسم بها البيئة الدولية.[1]

هذا ما يوضحه الجدول الموالي بدقة حيث يبين كيف توزع الشركات المتعددة الجنسيات استثماراتها بغية الظفر بقطاعات سوقية متنوعة وتفادي الوقوع في الاخطار التي تتسم بها البيئة الدولية .

جدول رقم(I – 04) :توزيع استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات المختلفة بحسب بلدها الام على القطاعات الاقتصادية المختلفة

الدول الام للشركة	الصناعات الاستخراجية	الصناعات التحويلية	الخدمات
الشركات الامريكية	17 ,9%	39 ,1%	43%
الشركات البريطانية	19 ,6%	47,6%	32,8%
الشركات اليابانية	24%	50,8%	25,2%
الشركات الالمانية	9,5%	60,4%	30,1%

المصدر: ريال زوينة ، مرجع سابق، ص21

نلاحظ ان اغلب الشركات المتعددة الجنسيات تعتمد على استراتيجية تنويع الانشطة من تحقيق اكبر قدر من الارباح وتقليل المخاطر التي قد تقع لها .

5- تعبئة المدخرات العالمية

وذلك لتوفير التمويل اللازم عن طريق طرح الاسهم او الاقتراض من البنوك الدولية بمعدلات عالية واستقطاب الاستثمارات عن طريق الزام الشركات التابعة بتدبير التمويل الاساسي لشراء اسهم الشركات المنافسة من اجل تحقيق السيطرة في السوق العالمي بوسائل متعددة، في ظل قدرتها على التحكم في السياسة النقدية الدولية او الاستقرار النقدي العالمي .[2]

[1] غواطي حمزة، **تأثير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية دراسة حالة البرازيل**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012، ص12

[2] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص53

6- المزايا الاحتكارية

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية، وترجع هذه السمة الى ان هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات، يأخذ شكل سوق احتكار القلة في الاغلب الاعم، ومن اهم عوامل نشأته ما تتمتع به مجموعة الشركات المكونة له من احتكار التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والادارية ذات الكفاءات العالية والمتخصصة، وهذا الوضع يتيح للشركات المتعددة الجنسيات الفرصة لزيادة قدراتها التنافسية ومن ثم تعظيم ارباحها وايراداتها .

وتحدد المزايا الاحتكارية في اربعة مجالات هي التمويل، والادارة والتكنولوجيا والتسويق وتتبع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركة المتعدية الجنسية، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الاسواق المالية العالمية نظرا لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي، و تتمثل المزايا الادارية في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على اعلى مستوى من الكفاءة، ويسمح بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات، ويؤدي بالتالي الى اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب، ان توافر المزايا الادارية يتيح لهذه الشركات التميز والتفوق، لذلك تحرص على وجود وحدات متخصصة وقادرة في مجالات التدريب والاستثمارات والبحوث الادارية .

وتحصل الشركات على المزايا التقنية، من خلال التطوير التكنولوجي المستمر، للاستجابة لمتطلبات السوق، والحد من دخول منافسين جدد وتقرير وضعها الاحتكاري، ولذلك تحرص هذه الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الانتاجية و تطويرها و زيادتها و تحقيق مستوى عالي من الجودة .

وتأتي المزايا التسويقية للشركات المتعدية الجنسيات من خلال الشبكات التوزيعية والتسويقية، التي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقت المناسب، ان هذه الشركات تهتم بأبحاث السوق والتركيز على اساليب الترويج والدعاية والاعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها.[1]

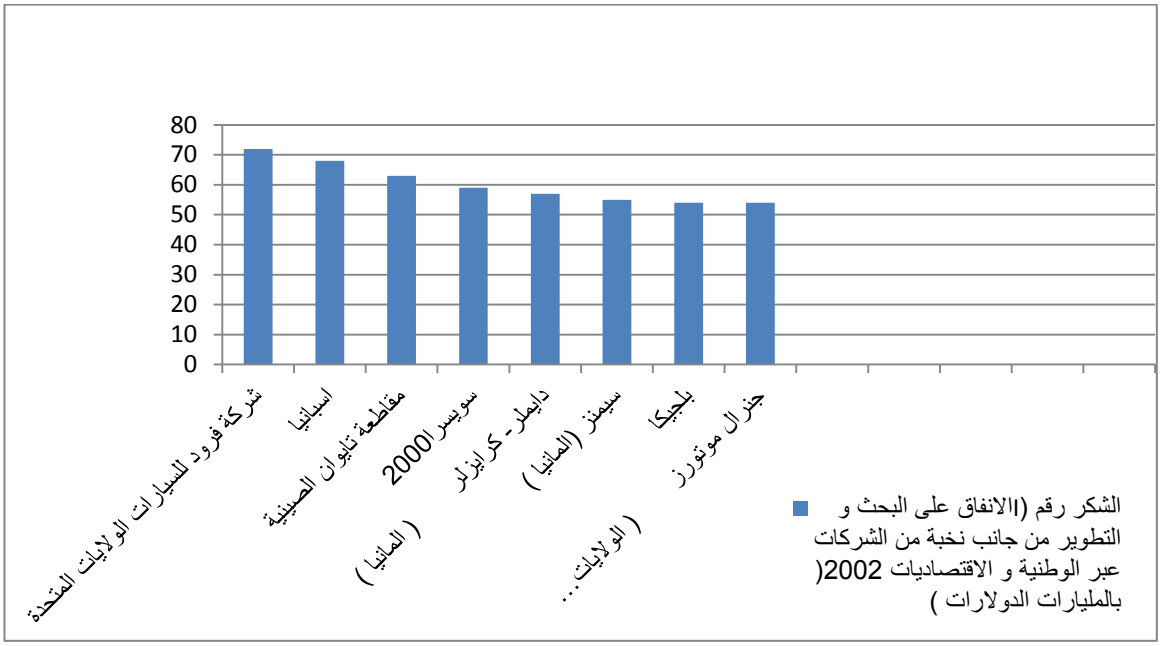
7- التفوق التكنولوجي

حيث تحظى الشركات بامتلاك التكنولوجيا الحديثة على خلفية انفاقها الكبير على البحث العلمي والتكنولوجي وتطوير المنتجات، لا سيما انها غدت تتحكم وتحتكر انواع متعددة من التقنيات، وكذا البحوث العلمية واسرارها الاستراتيجية حيث ان 80% من البحوث العلمية تتم من خلالها، وتلعب التكنولوجيا دورا بارزا

[1] عثمان ابو حرب، مرجع سابق، ص283

في نمو دورها وتدعيم قوتها الاحتكارية بفضل تحكمها في الاخطبوط التكنولوجي والتقني الذي لا تحظى به الا الدول المتقدمة وشركاتها وهذا ما لا يتوفر في الدول النـــامية[1] ولتوضيح ذلك انظر الى الشكل التالي :

الشكل رقم(I – 01): الانفاق على البحث والتطوير من جانب نخبة من الشركات المتعددة الجنسيات والاقتصادية 2002 (بالمليارات الدولارات)



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على: سلام الربضي، **النفود العالمي للشركات عبر الوطنية**، الطبعة الاولى، دار المنهل للنشر و التوزيع، اللبنان، 2009، ص229

نلاحظ من خلال الشكل التالي ان شركة فرود للسيارات تحتل المرتبة الاولى من خلال الانفاق على البحث و التطوير لسنة 2002 بـ 72 مليار دولار .

8- الانتشار الجغرافي و التشتت

حيث ان هذه الشركات غالبا ما تنتشر في كافة دول العالم كفروع للشركة الام لأنها تذهب الى الدول التي تحقق لها المزايا النسبية وهي تمتد بنشاطها عبر حدودها الوطنية وفقا لقاعدة الانتشار الجغرافي، و لذا فان معيار التشتت يرتكز على امتداد النطاق الجغرافي الذي تعمل به الشركة خارج حدودها .[2]

[1] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص54

[2] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص54

والجدول الاتي يوضح عملية الانتشار الجغرافي لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات في العالم خلال السنوات الممتدة من 1990الى 2000:

جدول رقم(I – 05):عملية الانتشار الجغرافي لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات في العالم خلال السنوات الممتدة من 1990الى 2000

المنطقة	عدد الشركات		مؤشر الانتشار الجغرافي	
	1990	2000	1990	2000
الاتحاد الاوروبي	48	49	56,7	67,1
امريكيا الشمالية	30	25	41,2	62,9
اليابان	12	16	35,5	35,9
الدول الصناعية الاخرى	10	5	73	51,3
الدول النامية	–	5	–	48,5

المصدر : غواطي حمزة، **تأثير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية دراسة حالة البرازيل**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012، ص11

نلاحظ من خلال الجدول ان الاتحاد الاوروبي يحتل المركز الاول من خلال مؤشر الانتشار فنجد 48 – 49 شركة في عام 1990– 2000 على التوالي ثم تليها امريكيا الشمالية واليابان والدول الصناعية الاخرى وفي المرتبة الاخيرة الدول النامية .

9- القوة الاقتصادية

من حيث كبر حجم ميزانياتها التي تتجاوز اجمالي الناتج القومي لبعض الدول، وكذا النمو السريع في المبيعات في ظل التكيف مع البيئة العالمية المتغيرة وخلق بيئة مشجعة للتنافس و رفع نوعية مواردها البشرية وبنيتهـا التحتية والمساعدة على التخصص والقبو ل بالمشروعات المشتركة وامتلاكها لمقومات متعددة مـثل :

- القدرة على التفاوض الدولي.
- اقامة التحالفات الاستراتيجية لتحقيق المصالح المشتركة.
- القدرة على الابتكار.
- القدرة على تحويل الانتاج كثيف راس المال والاتجاه للاستثمار عبر العالم.

- تدويل الانتاج واختراق الاسواق والحدود السيادية.
- انتاج سلع جديدة معقدة تقنيا.
- تعبئة الكفاءات في اختيار العاملين.
- القدرة العالية على التنظيم في ظل انفصال الملكية عن الادارة وهذا هو مكمن نموها واستمرارها. [1]

10- اقامة التحالفات الاستراتيجية

وهي تعتبر من السمات الهامة للشركات متعددة الجنسيات والتي تسعى دوما الى اقامة تحالفات استراتيجية فيما بينها ومن اجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية، ان هذه التحالفات هي نتاج المنافسة المحتدمة والتي صارت سمة اساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات.[2]

[1] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص55

[2] عثمان ابو حرب، مرجع سابق، ص282

المبحث الثاني: تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات والنظريات المفسرة لظهورها

بعد تطرقنا في المبحث الاول بعنوان مدخل الى الشركات المتعددة الجنسيات وتعرفنا على مفهومها ونشأة هذه الشركات وكذلك التعرف على الأهداف والخصائص التي تميز الشركات المتعددة الجنسيات سوف نتطرق في هذا المبحث تحت عنوان تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات والنظريات المفسرة لظهورها من اجل التعرف على مختلف الهياكل التنظيمية لهذه الشركات وكذلك النظريات المفسرة لها او التي ساعدت على ظهورها .

المطلب الاول : الأنماط والهياكل التنظيمية للشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات عن باقي الشركات بمزاولة انشطتها في الاسواق الدولية هذا ما يمنحها جملة من الفرص لذا وجب عليها اتباع نمط معين و تصميم هيكل يسهل ويسمح لها بتنفيذ استراتيجيتها .

اولا : تصنيف الشركات متعددة الجنسيات

فـــي هذا المجال قدم perlmuter محاولة لتصنيف انماط الشركات المتعددة الجنسيات، يمكن عرضها كالتالي: [1]

1- **النمط المركزي وحيد الجنسية (Ethnocentric Enterprise)**: في ظل هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية (أي وطنية) اساسا ، ولكنها تمتلك فروعا انتاجية في بعض الدول او الاسواق الاجنبية .

يتضمن النمط المركزي وحيد الجنسية انشطة وعمليات كونية متنوعة لإدارة وتوجيه القيادة الاستراتيجية للمنظمة في البلد الاصلي مع تفويض محدود لسلطة اتخاذ القرارات لما وراء البحار ، فالميزة الجوهرية لهذا النمط هو ان كل القرارات الرئيسية بالإضافة الى مهام ادارة العمليات تخضع لسلطة الادارة التنفيذية العليا التي تكون مسؤولة دائما عن اتخاذ القرارات ذات البعد الاستراتيجي العالمي .

2- **النمط اللامركزي (Polycentric Enterprise)**: بالمقارنة بالنمط الاول نجد انه في ظل هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في الاتخاذ القرارات وحرية التصرف في كل فروع الشركة

[1] مغيلي مليكة، **الشركات المتعددة الجنسيات و تأثيرها على السيادة الدول**، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة خميس، مليانة، 2014/2013، ص ص 12-13

بالخارج، كما انه من المحتمل ان تقل درجة رقابة الشركة الام على فروعها في الاسواق الاجنبية، كما ان هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المالكة للشركة .

يسمى هذا النمط ايضا بالنمط على اساس المجال الكوني، وهو على عكس النمط المركزي يعتمد على حوافز الاسواق المحلية ومنافسة الشركات الكونية في هذه الاسواق من خلال امتلاك الميزة التنافسية الاستراتيجية بحكم خبرة ومعرفة الطاقم الاداري بالسوق المحلية .

3- **النمط الجغرافي (Goecentric Enterprise)**: يتميز هذا النمط من الشركات متعددة الجنسية بالتكامل والانتشار الجغرافي في ممارسة الانشطة والعمليات على مستوى العالم ، كما تتميز الشركة بكبر الحجم وتوافر الموارد المالية والبشرية والفنية .

4- **الشركات متعددة الجنسيات (MOE) Multiphe Ownership Enterprise)**): يظهر هذا النوع من الشركات اذا تعددت جنسيات ملاكها على المستوى الدولي ، او نمو احدى الشركات الوطنية عن طريق اندماجها في شركات اخرى دولية ، او اندماجها مع بعض الشركات في بعض الدول المضيفة .

اما من ناحية جوانب الضعف التي تشوب الانماط السابقة، فتجدر الاشارة هنا الى النمط المركزي وحيد الجنسية لا تتوفر لديه القدرة على التكيف مع متطلبات البيئة في الدول المضيفة، و بمعنى اخر، فان الشركة متعددة الجنسية تحاول بالدرجة الاولى فرض معاييرها الثقافية والاقتصادية والسلوكية ..... المعمول بها في الدول المضيفة دون النظر الى الفرق او التباين في متغيرات البيئة وظروفها بين الدولتين .

اما نقطة الضعف الرئيسية في النمط الثاني (النمط اللامركزي) فتتمثل في صعوبة الرقابة الشاملة على الفروع سواء كانت رقابة على الانجاز او الممارسات الادارية في كل فرع .

واخيرا فان تأثر النمط الجغرافي من الشركات متعددة الجنسية بخصائص البيئة الثقافية في الدولة الام (و بصفة خاصة في المراحل الاولى من بداية النشاط) ومحاولة الالتزام بها او فرضها في الدول المضيفة تعتبر احدى جوانب الضعف الخاصة بهذا النمط من الشركات .

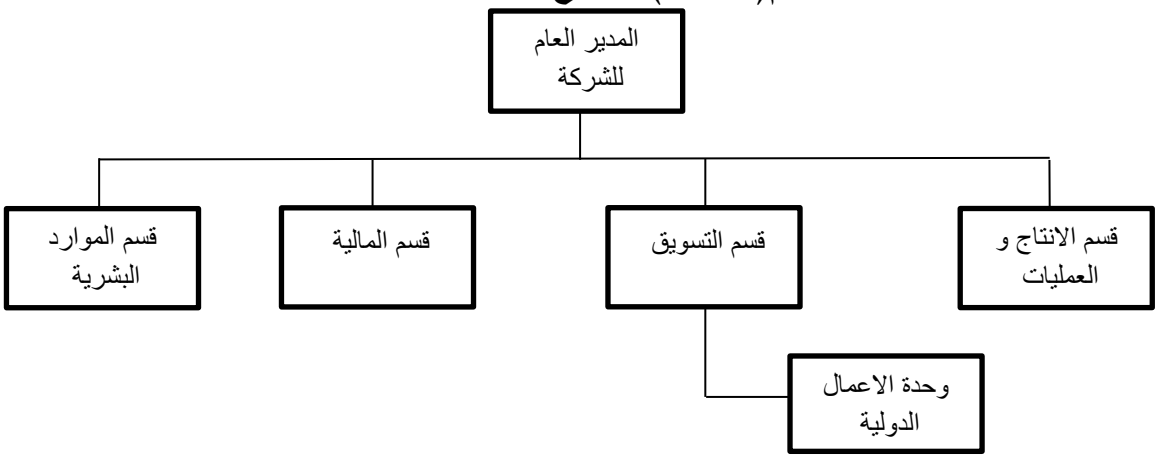
ثانيا :الهياكل التنظيمية للشركات المتعددة الجنسيات

تعتمد الشركات على جملة من الهياكل والنماذج التنظيمية في سبيل تحقيق تكامل بين الهيكل والاستراتيجية

1- نموذج وحدة الأعمال

تعتمد الشركات الدولية هذا النوع أو النموذج عند بداية دخولها إلى الأسواق الدولية، حيث تكون حديثة العهد ولم يسبق لها التعامل مع متغيرات البيئة الدولية وهذا ما يوضحه الشكل الموالي :[1]

الشكل رقم(I – 02): نموذج وحدة الأعمال الدولية



المصدر : غواطي حمزة، مرجع سابق، ص18

يظهر لنا الشكل السابق أن وحدة الأعمال الدولية هي وحدة صغيرة الحجم في مسؤوليتها ومهماتها أما مهامها فهي تقتصر على تصدير السلع و الخدمات ترتبط مباشرة بمدير التسويق الذي يقوم بتوجيه أعمالها و قراراتها.

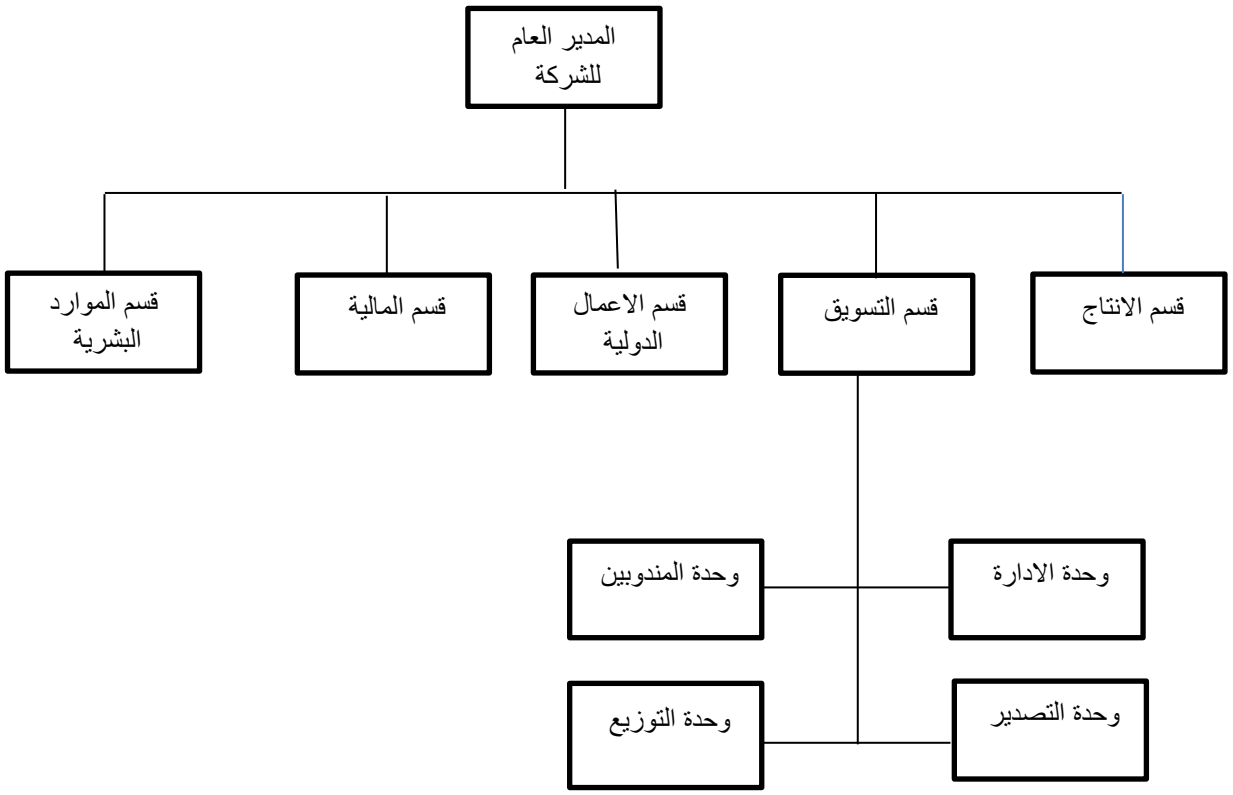
2- نموذج قسم الأعمال الدولية

بعد ارتفاع مبيعات وزيادة حجم النشاطات التي تقوم بها الشركات على المستوى العالمي يصبح نموذج وحدة الأعمال عاجزا عن استيعاب هذا التطور لذا فهي في الغالب تلجا إلى الاعتماد على نموذج جديد يعرف بنموذج قسم الأعمال الدولية وهذا ما يبينه الشكل الموالي.[2]

[1] غواطي حمزة ، مرجع سابق ص 17

[2] نفس المرجع، ص18

الشكل رقم(I – 03):نموذج قسم الأعمال الدولية



المصدر: غواطي حمزة، مرجع سابق، ص19

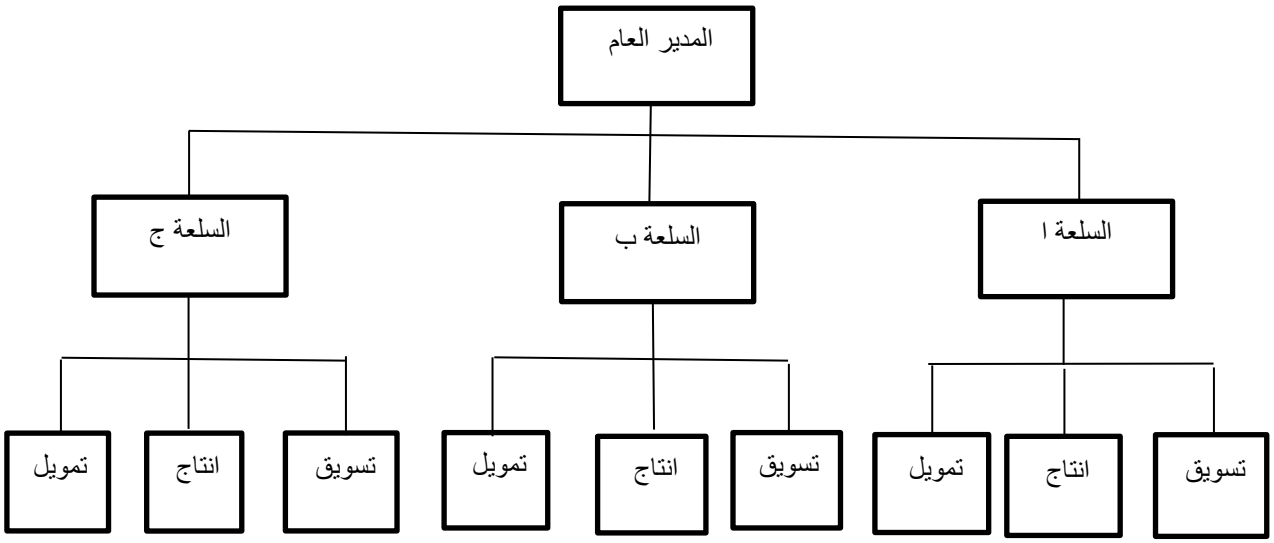
يظهر من خلال الشكل السابق أن قسم الأعمال الدولية هو قسم كبير من ناحية حجم المسؤوليات والمهام مقارنة بالنموذج السابق (وحدة الاعمال الدولية) بسبب تركيز مختلف الانشطة على قسم واحد .

3- الهيكل التنظيمي العالمي على اساس المنتج

يتم اعداد الهيكل التنظيمي هنا على اساس المنتج او المنتجات التي تنتجها الشركة بحيث يكون هناك مدير مسئول عن كافة الانشطة التي يتطلبها انتاج وبيع كل منتج، وفي نفس الوقت يعتبر هو المسئول عن البيع في السوق المحلي والاسواق الاجنبية [1]والشكل الموالي يوضح ذلك .

[1]عبد العزيز النجار، مرجع سابق، ص 110

الشكل رقم(I – 04): نموذج التنظيم بحسب المنتج



المصدر : غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 20

من خلال الشكل نجد ان كل السعلة على حدى يخصص لها سياسة او استراتيجياتها على حدى من تسويقها وانتاجها و تمويلها .

4- الهيكل التنظيمي الوظيفي العالمي

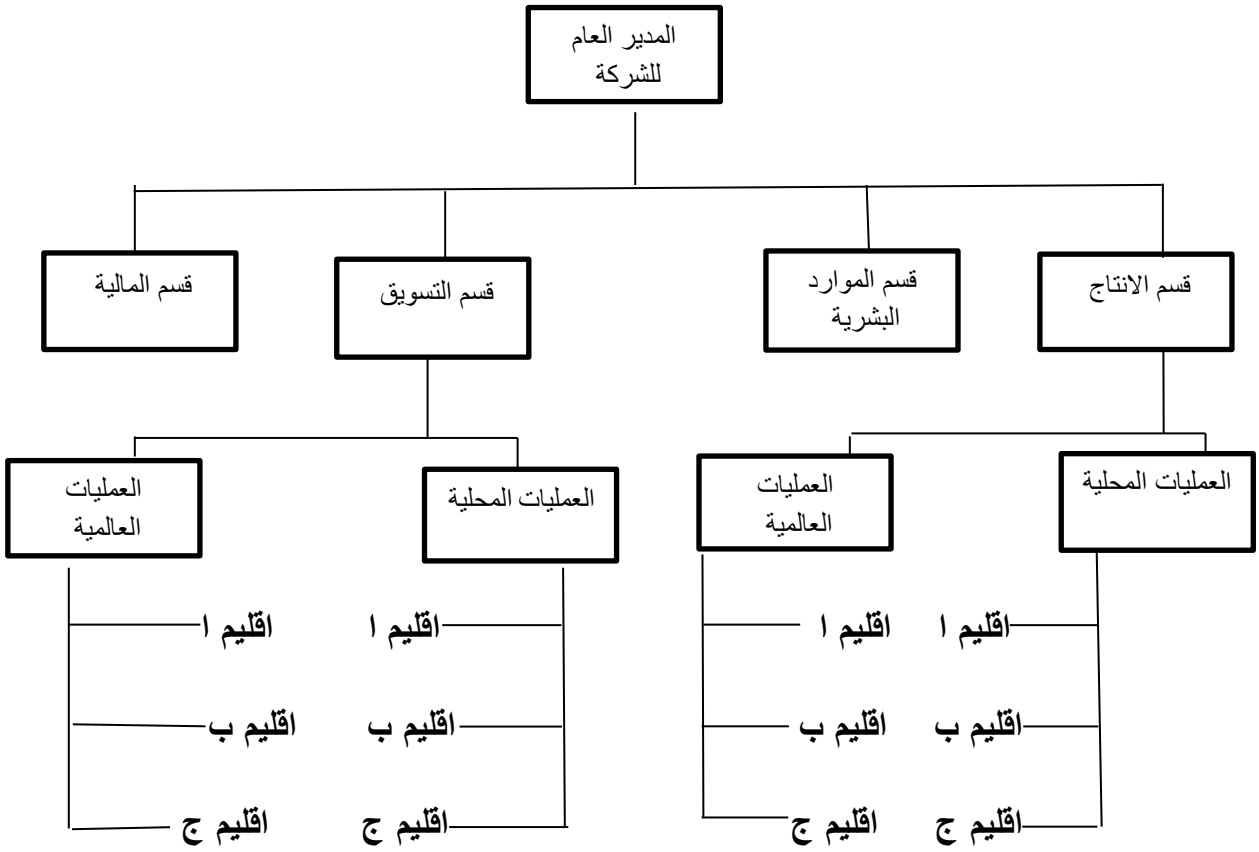
في هذا الهيكل يتم تنظيم العمليات الدولية على اساس وظيفي وبالذات بالنسبة لوظيفة الانتاج والتسويق، حيث تنقسم كل منها الى قسمين متوازيين :

اولا : يختص بالعمليات داخل الدولة الام (باعتبارها عمليات محلية)

الثاني : يختص بالعمليات خارج الدولة الام (باعتبارها عمليات اجنبية)[1] والشكل الموالي يوضح ذلك:

[1] عبد العزيز النجار، مرجع سابق، ص 114

الشكل رقم(I – 05):نموذج التنظيم الوظيفي



المصدر : غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 21

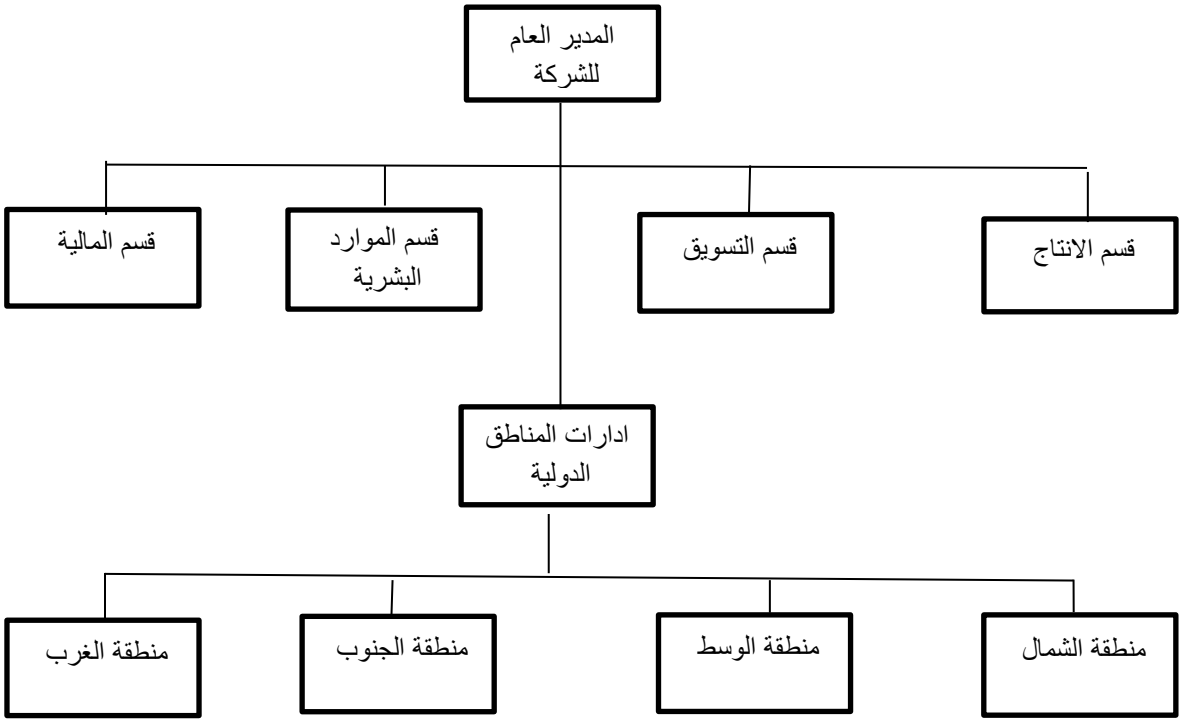
من خلال الشكل تمنح المسؤولية التامة لكل مدير قسم انتاج او تسويق سواء في الاسواق المحلية او الدولية .

5- الهيكل التنظيمي العالمي على اساس المناطق الجغرافية

في هذا الهيكل يتم اتخاد المناطق الجغرافية اساسا لإعداد التنظيم في هذا التنظيم يكون لكل منطقة جغرافية مديرا مسئولا عن كافة الانشطة داخل منطقته، و بالذات الانتاج والتسويق، و تكون مسئوليته امام رئيس مجلس ادارة الشركة الام مباشرة. و تقوم الهيئة الاستشارية الموجودة بالمركز الرئيسي بتقديم خدماتها لهؤلاء المديرين. مثل على ذلك الهيكل مطبق بشركة انيليفر ففي هذه الشركة نجد شركتين احداهما تقع في لندن والاخرى في روتردام، تشرف الاخيرة على اعمال الشركة في اوروبا وتشرف الاولى على الاعمال الشركة فيما وراء البحار. مع وجود مركز للخدمات الاستشارية في لندن، يقدم للمديرين الاقليمين كافة الخدمات المطلوبة لتسهيل اعمالهم .[1] هذا ما يوضحه الشكل الموالي :

[1] عبد العزيز النجار، مرجع سابق، ص 115

الشكل رقم(I – 06): التقسيم على الأساس الجغرافي



المصدر : غواطي حمزة، مرجع سابق، ص22

من خلال الشكل السابق ان عملية ادارة تتم من خلال كل منطقة على حدى او بحسب الظروف البيئية للمنطقة.

6- التقسيم المصفوفي

يتم اللجوء إلى هذا النوع من التنظيم نتيجة لتوسع أعمال الشركة الدولية في الظروف البيئية المعقدة، والتي يصعب التنبؤ بها.

لقد استخدم نموذج المصفوفة التنظيمية في صناعة ذات التكنولوجيا العالية كصناعات الفضاء(ناسا) الأمريكية وفي الصناعات الحربية في الولايات المتحدة وصناعة الطائرات كلوهيد وبوينغ، ثم انتشر بعد ذلك ليطبق في العديد من الصناعات الأخرى.

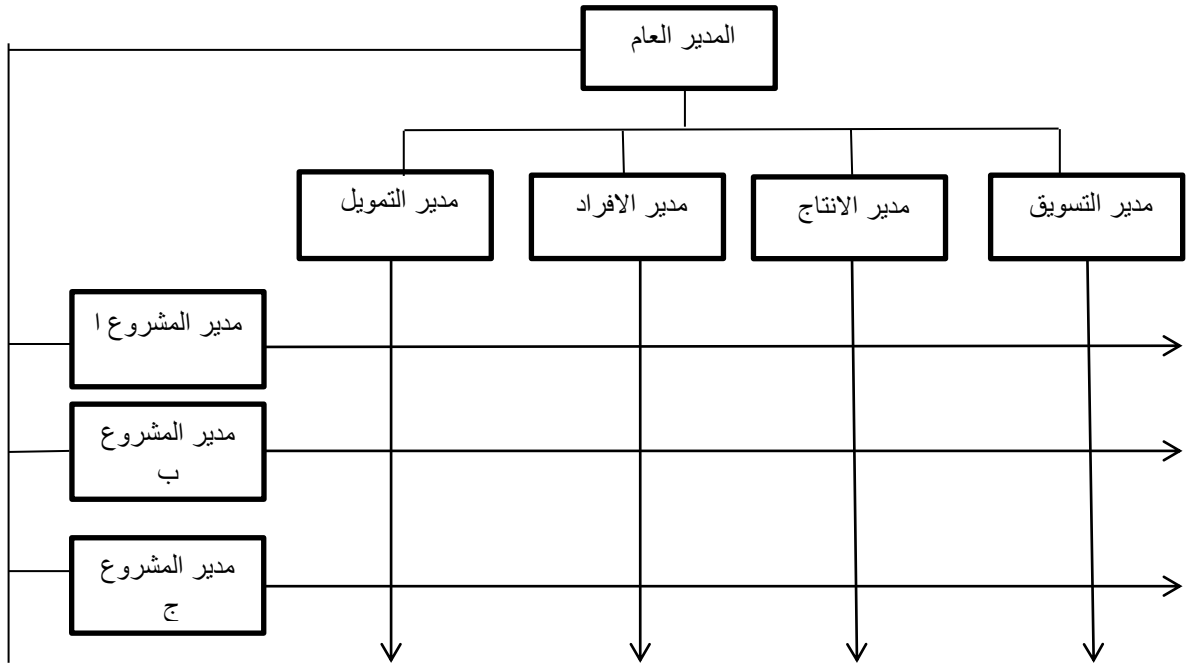
يرتكز هذا النوع من التقسيمات على المزج ببن التنظيم الوظيفي والتنظيم على أساس المنتج، وهذا لتحقيق اكبر قدر من الاستفادة الممكنة من الفنيين و المتخصصين في شتى المجالات(مهندس، بحاث، مسير)، حيث يرأس كل فرقة عمل مدير يتولى الإشراف على الفريق والتنسيق بين أعضائه، ويكوف مسؤول أمام المدير العام الذي يعد المسؤول الاول عن البرنامج، و المنسق الأساسي بين أعمال الفرق المختلفة التي يتكون منها البرنامج

ومن أبرز مزايا هذا النوع من الهياكل هو:

- تسهيل التنسيق عندما تضم المنظمة أنشطة عديدة ومترابطة .
- استخدام وتوزيع الاختصاصيين بكفاءة .
- تحقيق رقابة أفضل على المشاريع .

ولكنه ينطوي على جملة من السلبيات التي تتمثل في تشجيع الصراع داخل المنظمة، كما لأنه يسبب ضغوطات للأفراد بسبب تعدد الرؤساء مما قد يؤدي إلى احتمالية تنقل الفرد من فريق لأخر.[1] الشكل موالي يبين ذلك.

الشكل رقم(I – 07): المصفوفة التنظيمية



المصدر : غواطي حمزة، مرجع سابق، ص23

من خلال الشكل السابق نلاحظ ان كل مدير مسؤول على مشروعه من البداية حتى النهاية من تمويل مسؤول على الافراد على الانتاج التسويق .

[1] غواطي حمزة، مرجع سابق، ص ص 22–23

المطلب الثاني : النظريات الشركات المتعددة الجنسيات

بعد استعرضنا للتطور التاريخي للشركات المتعددة الجنسيات نلاحظ ان هذا التطور لم يكن بشكل تلقائي بل كان نتيجة عوامل كثيرة منها السياسية والاجتماعية وفي مقدمتها الاقتصادية ولقد تعددت العوامل وبتعددها تنوعت النظريات والآراء الاقتصادية التي حاولت دراسة وتفسير ظاهرة تحول الشركات من القومية الى تدويل الانتاج العالمي ومن بين النظريات ما يلي :

اولا : نظرية عدم كمال السوق (Market Imperfection)

من المعلوم و المتفق عليه ان المنافسة تعتبر من اهم العوامل التي تقوم عليها الشركات، فاذا كانت الشركة غير قادرة على المنافسة في السوق، فهذا يؤدي بها الى الزوال، و على هذا الساس تقوم هذه النظرية .

حيث نفترض غياب المنافسة الكاملة في اسواق الدول النامية او المضيفة، بالإضافة الى النقص الكبير في العرض السلع. كما ان الشركات الوطنية في البلدان المضيفة ليس لها القدرة على المنافسة الاجنبية في مجالات الانشطة الاقتصادية او الانتاجية المختلفة، او حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة اي نشاط وظيفي اخر لمنظمات الاعمال، اي توفر بعض القدرات او جوانب القوة لدى الشركة متعددة الجنسيات مثل الموارد المالية، التكنولوجيا، والمهارات الادارية ..... الخ، بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر احد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الاجنبية. او بمعنى اخر ان يقين هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا او انتاجيا او ماليا او اداريا .... الخ سيكون احد المحفزات و الدوافع الاساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاصة بالاستثمار او ممارسة اي انشطة انتاجية او تسويقية في الدول النامية[1]

كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الاجنبية فضلا على ان التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات .

وفي هذا الشأن يرى "هود و يونج " (Hood et Young)حالة سيادة المنافسة الكامنة في احد الاسواق الاجنبية، فان هذا يعني انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير او التحكم في السوق، حيث توجد الحرية الكاملة امام اي مستثمر للدخول في السوق، كما ان السلع والخدمات المقدمة وكذلك مدخلات وعناصر

[1] السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي النظريات و السياسات**، الطبعة الاولى، دار الفكر ناشرون و موزعون، عمان، 2011، ص 201

الانتاج المستخدمة تتصف بالتجانس، ومن ثم فانه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات في مثل هذا النوع من الاسواق .

ويتفق مع هود ويونج (Hood et Young)كل من باري وكيفز (Parry et Caves)في هذا الخصوص ؟ فالاستثمارات الاجنبية المباشرة ترتبط ارتباطا وثيقا بمدى توافر بعض المزايا او امتلاك بعض الخصائص والموارد المتميزة او المطلقة لدى الشركة متعددة الجنسيات بالمقارنة بنظيرتها الوطنية في الدول المضيفة .

ومن هذا المنطلق، يمكن ان نقول بان رحيل او هروب الشركات المتعددة الجنسيات من المنافسة الكاملة في الاسواق الوطنية بالدول الام و اتجاهها للاستثمار او نقل بعض انشطتها لأسواق الدول النامية يمكن ان يحدث في كل او بعض الحالات الاتية على سبيل المثال :

1. حالة وجود فروق واختلافات جوهرية في المنتجات الشركات المتعددة الجنسيات بالمقارنة بالشركات الوطنية او الاجنبية الاخرى بالدول المضيفة .
2. حالة توافر مهارات ادارية وتسويقية وانتاجية ...الخ متميزة لدى الشركات المتعددة الجنسيات على نظيرتها في الدول المضيفة .
3. كبر حجم النشاطات الشركات المتعددة الجنسيات وقدرتها على الانتاج بأحجام كبيرة حيث تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفرات الحجم الكبير .
4. تفوق الشركات المتعددة الجنسيات تكنولوجيا .
5. تشدد اجراءات وسياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة والذي قد ينشا عنها صعبة التصدير لهذه الدول، ومن ثم تصبح الاستثمارات الاجنبية المباشرة او غير المباشرة في شكل تراخيص الانتاج مثلا، الاسلوب المتاح او الافضل لغزو مثل هذه الاسواق .
6. قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات وتسهيلات جمركية وضريبية ومالية للشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لجذب رؤوس الاموال الاجنبية .

7. الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات المتعددة الجنسيات والتي ترتبط بحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة. [1]

الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق :

بخصوص الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق، يرى روبوك وسيموندس Robock et Simmondsما يلي : [2]

1. ان هذه النظرية تفترض ادراك ووعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الاجنبي في الخارج . وهذا غير واقعي من الناحية العملية .

2. ان هذه النظرية لم تقدم اي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الانتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة او المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال اشكال اخرى لاستثمار او العمليات الخارجية كالتصدير او عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج او التسويق .

فضلا عما سبق يمكن القول بان مدى امكانية او واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق اهداف الشركات متعددة الجنسيات سواء كانت هذه الاهداف ترتبط الاستثمار المباشر او غير المباشر مشروط بمدى مرونة و تعدد الشروط والاجراءات الجمركية والضوابط التي تضعها حكومات الدول المضيفة النامية او المتقدمة والخاصة بتنظيم مثل هذه الانشطة او العمليات الانتاجية التجارية، و من ثم فان قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها او المزايا الاحتكارية .[3]

ثانيا : نظرية الحماية(PROTECTION THEORY)

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق فمن ناحية، ان ضمان الاستغلال الامثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي بما يتوائم واهداف الشركات المتعددة الجنسيات لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية او العاملة بالدول المضيفة .

[1] مغيلي مليكة، مرجع سابق، ص 28-29

[2] عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الاجنبي المباشر و التنافسية الدولية**، الطبعة الاولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013، ص 78

[3] مغيلي مليكة، مرجع سابق، ص 29

ومن ناحية اخرى ان نجاح الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق اهدافها انما يتوقف على مدى ما تمارسه الدول النامية من رقابة او ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة الاستثمار وممارسة الانشطة المرتبطة بهما بصفة عامة ومن ثم ظهرت نظرية الحماية .

ويقصد بالحماية هنا الممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الانتاج او التسويق او الادارة عموما الى اسواق الدول المضيفة من خلال قنوات اخرى غير الاستثمار المباشر او عقود التراخيص والانتاج .... الخ او اي شكل اخر وذلك لأطول فترة ممكنة هذا من ناحية، ومن ناحية اخرى لكي تستطيع هذه الشركات كسر حدة الرقابة والاجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة واجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل اراضيها .

وبصفة عامة تقوم نظرية الحماية على اساس ان الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها اذا استطاعت حماية الكثير من الانشطة الخاصة مثلا بالبحوث والتطوير والابتكارات واي عمليات انتاجية او تسويقية اخرى جديدة. ولكي تحقق الشركة هذا الهدف، فان هذا يستلزم قيامها بممارسة او تنفيذ الانشطة المشار اليها داخل الشركة او بين المركز الرئيسي والفروع في الاسواق او بالدول المضيفة بدلا من ممارستها في الاسواق بصورة مباشرة .

وفي هذا الشأن يرى "هود و ينج " ضرورة احتفاظ الشركات المتعددة الجنسيات بأحد الاصول (المعرفة او الخبرة، الاختراعات .....الخ)التي تحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديره او بيعه للشركات الاخرى في الدول المضيفة لكي تحقق الحماية المطلوبة لاستثمارها ومن ثم الاهداف التي ترغب في بلوغها من وراء تدويل انشطتها وعملياتها الانتاجية او الاستثمارية او التسويقية .... الخ[1].

الانتقادات الموجهة لنظرية الحماية :

1. ان ممارسات الحماية من الممكن ان يتحقق بأساليب بديلة متاحة الان قد تكون اكثر فعالية من تلك التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات، على سبيل المثال يوجد الان ضوابط لحماية براءات الاختراع بمختلف انواعها على مستوى العالم، تضمنها مواثيق متفق عليها ويقوم بتنفيذها منظمات دولية بعضها تابع لهيئة الامم المتحدة، ام الاخر فيتمثل منظمات دولية مستقلة، ومن ثم يمكن القول

[1] مغيلي مليكة، مرجع سابق، ص ص 30-29

بانه لا يوجد مبرر عملي لما تقوم به بعض الشركات المتعددة الجنسيات لحماية براءات الاختراع في اي نشاط اقتصادي يتم ممارسته .

2. ان نظرية الحماية تتركز بصورة مباشرة على دوافع الحماية للشركات متعددة الجنسيات وضرورة ان تكون عملية اتخاذ القرارات داخل الشركة الام ومن ثم فهي تعطي اهتماما اقل الى الاجراءات او الضوابط والسياسات الحكومية الخاصة بالدول المضيفة الخاصة بالاستثمارات الاجنبية والممارسات الفعلية الحالية او المرتقبة للشركات الاجنبية، هذه الاجراءات والسياسات الحكومية قد تؤدي الى تقليل جدوى ممارسات واجراءات الحماية التي تمارسها الشركة متعددة الجنسيات وكذلك على مدى تحقيقها للأهداف التي تسعى لبلوغها .[1]

ثالثا : نظرية دورة حياة المنتج الدولي :

تعتبر نظرية دورة حياة المنتج الدولي من اهم تفسيرات واسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الاجنبية في الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة كما انها تلقي الضوء على دوافع الشركات المتعددة الجنسيات (القوميات) من وراء الاستثمارات الاجنبية من ناحية ومن ناحية اخرى فأنها توضح كيفية او اسباب انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الام وبصفة عامة تنطوي دورة حياة المنتج الدولي اربعة مراحل اساسية تم توضيحها في الجزء الخاص بنظريات التجارة البحتة (النظرية التكنولوجية)، وسوف نتناول هنا فقط اهم العناصر المرتبطة بالاستثمار الدولي.

المرحلة الاولى : مرحلة البحوث والابتكارات بالبلد المخترع (الدولة الاجنبية)

المرحلة الثانية : مرحلة تقديم السلعة بالسوق الداخلي (الدولة الاجنبية)

المرحلة الثالثة : مرحلة النمو في الانتاج والتسويق المحلي و الدولي .

المرحلة الرابعة : مرحلة بداية التشبع في السوق المحلي وبدأ انتاج السلعة في الدول المتقدمة الاخرى .

المرحلة الخامسة : مرحلة بدا انتاج السلعة في الدول النامية وتدهور السلعة بالسوق الاجنبي بسبب المنافسة السعرية او الجودة .

[1] سيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص205

ان الواقع العملي والشواهد او الممارسات الحالية لكثير من الشركات متعددة الجنسيات تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها نظرية دورة حياة المنتج الدولي، وعلى سبيل المثال نجد ان الصناعات الالكترونية مثل الحاسبات الالية بدأت في الولايات المتحدة الامريكية قبل انتشار انتاجها في المملكة المتحدة وفرنسا والمانيا الغربية واليابان ثم بعد ذلك امتد انتاج هذا النوع من الصناعات في الدول نامية اخرى مثل تايوان وكوريا الجنوبية وهونج كونج .....الخ .[1]

الانتقادات الموجهة لنظرية دورة حياة المنتج الدولي :

بالرغم من نجاح هذه النظرية وامكانية تطبيقها على بعض المنتجات الا ان هناك انواعا اخرى من هذه السلع او المنتجات قد يصعب تطبيق النظرية بفروضها السابقة عليها، ومن امثلة ذلك السلع التي يطلق عليها "سلع التفاخر " (GOODS – PRESTIGIOUS) مثل سيارات الرولز رويس او السلع التي يصعب على دول اخرى (غير الدول صاحبة الاختراع) تقليدها او انتاجها بسهولة .

وهناك انتقاد اخر وهو ان النظرية دورة حياة المنتج الدولي لم تقدم تفسيرا واضحا لأسباب قيام الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار المباشر بدلا من عقود التراخيص في الدول المضيفة .

كما ان هذه النظرية تقدم فقط تفسيرا للسلوك الاحتكاري للشركة واتجاهها الى الانتاج في الدول اجنبية للاستفادة والتمتع بفروق تكاليف الانتاج او الاسعار او استغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة وكسر حدة اجراءات الحماية الجمركية التي تفرضها هذه الدول على الاستيراد.[2]

رابعا : نظرية الموقع (LOCATION THEORY)

يرجع الفضل في تطوير هذه النظرية الى العالمين الاقتصاديين " باري " و" دننج " وترتكز هذه النظرية على العديد من العوامل بعضها دولي والاخر محلي (على مستوى الدولة الام) والتي تتمثل فيما يلي :

1. تهتم هذه النظرية بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا لاستثمار او ممارسة الانشطة الانتاجية او التسويقية .....الخ الخاصة بهذه الشركة.

[1] سيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص ص 205-206

[2] نفس الرجع، ص206

2. تركز على المحددات والعوامل الموقعية او البيئية المؤثرة على قرارات استثمار الشركة في الدول المضيفة والتي ترتبط بالعرض والطلب تلك العوامل التي تؤثر على الانشطة الانتاجية او التسويقية، والبحوث و التطوير ونظم الادارة وغيرها .

3. تهتم هذه النظرية بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الانتاج والتسويق والادارة .....الخ (FACTORS – COST) بالإضافة الى العوامل التسويقية(FACTORS – MARKETING) والعوامل المرتبطة بالسوق (INMARKET FACTORD).

ومن العوامل الموقعية التي تؤثر على الشركة هي كما يلي :

1. العوامل التسويقية والسوق مثل : درجة المنافسة، منافذ التوزيع، وكالات الاعلان، حجم السوق، معدل نمو السوق، درجة التقدم التكنولوجي، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير لدول اخرى .....الخ .

2. العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل : القرب من المواد الخام و المواد الاولية، مدى توافر الايدي العاملة، مستويات الاجور، مدى توافر رؤوس الاموال، مدى انخفاض تكاليف النقل، المواد الخام والسلع الوسيطة، والتسهيلات الانتاجية الاخرى .... الخ .

3. الاجراءات الحمائية (ضوابط التجارية الخارجية) مثل : التعريفة الجمركية، نظام الحصص القيود الاخرى المفروضة على التصدير و الاستيراد .

4. العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الاجنبي (INVESTEMENT CLIMATE)مثل الاتجاه العام نحو قبول الاستثمارات الاجنبية او الوجود الاجنبي، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الاجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار، اجراءات تحويل العملات الاجنبية والتعامل فيها، مدى ثبات اسعار الصرف، نظام الضرائب، مدى التكيف مع البيئة الدولة المضيفة بصفة عامة.

5. الحواجز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الاجانب .

وعوامل اخرى مثل : الارباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الثروات الطبيعية و القيود المفروضة على تحويل الارباح ورؤوس الاموال للخارج ، امكانية التجنب /التهرب الضريبي ....الخ .[1]

[1] سيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص207

خامسا : نظرية الموقع المعدلة (MODIFIED LOCATIONAL THEORY)

تتشابه هذه النظرية مع النظرية الموقع السابق عرضها في الكثير من الجوانب، غير انها تضيف بعض المحددات او العوامل الاخرى التي قد تؤثر على الاستثمارات الاجنبية ويمكن تلخيص هذه العوامل من واقع اسهامات " ربوك سيموندس " (REBOKC and SIMONDS) كما يوضحها الجدول الاتي[1]:

[1] سيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص208

1. جدول رقم(I – 06):العوامل الشرطية والدافعة والحاكمه للاستثمار الاجنبية

	العوامل	السلعة
العوامل الشرطية	1- خصائص المنتج /السلعة (SPECIFIC–PRODUCT)	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة/جودة السلعة، متطلبات الانتاج للسلعة (الفنية والمالية والبشرية)، خصائص العملية الانتاجية ....الخ
	2- الخصائص المميزة للدولة المضيفة (SPECIFIC– COUNTRY)	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري .
	3- علاقات الدولة المضيفة مع الدول الاخرى	نظام النقل والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الاخرى، الاتفاقيات الاقتصادية والسياسية على حركة او انتقال رؤوس الاموال والمعلومات والبضائع والافراد التجارة الخارجية ....
العوامل الدافعة	1- الخصائص المميزة للشركة (SPECIFIC–FIRM)	مدى توفر الموارد المالية والبشرية والفنية والتكنولوجية، حجم الشركة
	2- المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة
العوامل الحاكمة	1- الخصائص المميزة للدولة المضيفة	التهديدات والاخطار التجارية .... القوانين واللوائح الادارية، ونظم الادارة والتعيين وسياسات الاستثمار والحوافز الخاصة بالاستثمارات الاجنبية ....الخ
	2- الخصائص المميزة للدولة الام	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الاموال والاستثمارات الاجنبية المنافسة ، ارتفاع تكاليف الانتاج
	3- العوامل الدولية	الاتفاقيات المبرمة بين الدول المضيفة و الدولة الام ، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الاجنبية بصفة عامة .

المصدر : السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي النظريات والسياسات**، الطبعة الاولى، دار الفكر ناشرون و موزعون، عمان، 2011، ص208

واذا نظرنا الى جوهر هذه النظرية يمكن استخلاص الاتي :

1. ان الكثير من محددات الاستثمار الاجنبي من واقع هذه النظرية قد اشارت اليها او تناولتها النظريات السابق عرضها .

2. ان هذه النظرية قدمت العديد من العوامل التي قد تعوق او تدفع الشركات الى القيام بالمشروعات الاستثمارية او ممارسة انشطة انتاجية وتسويقية في الدول المضيفة .

3. تتميز هذه النظرية عن غيرها من النظريات السابقة بإشارتها الى العوامل الدافعة للاستثمارات الاجنبية التي ترجع الى الدولة الام مثل الضمانات والحوافز التي تقدمها الحكومات او الدول الام لتشجيع شركاتها الوطنية المحلية لإقامة مشروعات استثمارية او ممارسة انشطة تسويقية وانتاجية خارج حدودها او العوامل البيئة الاخرى مثل زيادة حدة المنافسة في الاسواق المحلية بالدولة او زيادة نفوذ اتحاد العمال و النقابات وارتفاع تكاليف العمالة ....[1]

المطلب الثالث : اساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات ومحددات الاستثمار فيها

اخذت الشركات المتعددة الجنسيات تسيطر على الاقتصاد العالمي مخترقة كافة مناطق العالم بسلعها و خدماتها من خلال ما انفردت به هذه الشركات من تطوير اساليب تكوينها ودورها واهميتها في الاقتصاد العالمي الجديد وهذا ما مكنها من خلق صورة جديد لتنظيم النشاط الاقتصادي في الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة .

اولا : اساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات

من بين اهم اساليب تكوين الشركات متعددة الجنسيات نجد :

1- تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي

يعد انشاء شركات وليدة هو الاسلوب العادي الذي تتبعه الشركات متعددة الجنسية في مد نشاطها في ارجاء مختلفة من العالم، بل انه يعد الاسلوب الوحيد الذي تسلكه الشركات متعددة الجنسية عندما تقوم بالاستثمار في الدول النامية .

وتكوين شركات وليدة على المستوى الدولي لا يثير اية صعوبة من وجهة نظر القانون التجاري، فتكوين شركات وليدة يتطلب قيام شرطين اولهما ان يكون للشركة الام وفقا لأحكام قانونها الوطني الحق في تملك اسهم

[1] سيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص209

شركة اخرى وثانيهما ان يكون من الممكن وفقا لأحكام الدولة المضيفة ان تمتلك الشركة الام اسهم الشركة الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها .

ان قيام الشركات متعددة الجنسية بإنشاء شركات وليدة على المستوى الدولي له ما يبرره، فهي فضلا عن الاسباب التي تدفعها الى هذا العمل المتمثلة في رغبتها بالتخلص من الرسوم الجمركية والقيود المفروضة على الاستيراد او تداول النقد وكذلك حاجتها الى المواد الاولية ورغبتها في المنافسة وانخفاض مستوى الاجور وخاصة في البلدان النامية لتوظيف رؤوس الاموال والتكنولوجيا، فان رغبتها في مد نفوذها وسيطرتها على اماكن شاسعة من العالم بدافع المنافسة والاحتكار وتشكيل قوة اقتصادية هائلة يكاد يكون العامل الرئيسي الذي يدفع بالشركات متعددة الجنسية بتكوين شركات وليدة تابعة لها .

وان ما يميز الشركة الوليدة المقامة في دولة ما عن الشركة الوطنية هو خضوع الشركة الوليدة لسيطرة مركزية تمارسها الشركة الام عليها، حتى ان بعض القوانين كالقانون الانجليزي يعتبر الشركة الوليدة الخاضعة لسيطرة شركة اجنبية في قانون الرقابة على النقد .

وهناك بعض الشركات متعددة الجنسية وخاصة الكبرى منها عندما تقوم بتكوين شركات وليدة تابعة لها في دولة ما، فإنها ترفض وبشكل قاطع مشاركة راس المال الوطني في تلك الدول في تأسيس تلك الشركة، فمثلا **جنرال موتورز General Motors** ترفض فكرة انشاء مشاريع مشتركة، لا تقوم بالاستثمار في اي دولة تشترط قوانينها مشاركة راس المال الوطني في ملكية اسهم الشركة التي تقام فوق اراضيها، كذلك الحال بالنسبة لشركة IBM التي تسيطر على السوق العالمية بالنسبة للحاسبات الالكترونية، حيث ان هذه الشركة ترفض اي مشاركة لراس المال الوطني في ملكية شركاتها الوليدة المقامة على المستوى الدولي .

وهناك من الشركات متعددة الجنسية ما يقبل بمشاركة راس المال الوطني في شركاتها الوليدة بشرط سيطرتها على ادارة و رقابة الشركات الوليدة، اي تبعية الاخيرة للشركة الام، و تأخذ هذه التبعية صورتين :

- تكون التبعية تابعة من ذات الاطار التنظيمي للشركات متعددة الجنسية .
- تكون التبعية متأتية من طبيعة العقد المبرم بين الشركة الام وشركاتها الوليدة .[1]

2- السيطرة على الشركات قائمة على المستوى الدولي

[1] محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص190

قد تجد الشركات متعددة الجنسية من الانسب لها الاستيلاء على ملكية شركات قائمة بالفعل في دول عدة، فإنشاء شركات وليدة هو ليس اسلوب الوحيد الذي تستخدمه الشركات متعددة الجنسية في تحقيق استراتيجيتها الانتاجية العالمية . فلجوء الشركات متعددة الجنسيات الى الاستيلاء على الشركات قائمة يكون ضرورة تستدعيه اسباب عدة منها رغبتها في الحصول على المواد الاولية والسلع الوسيطة الضرورية للقيام بالعملية الانتاجية، ومن ثم تعد السيطرة على تلك الشركات امرا حيويا ولازما يستدعيه التكامل الراسي الذي تقوم به هذه الشركات .

وقد تلجا هذه الشركات الى هكذا طريقة للقضاء على منافسيها و احتوائهم نظرا لا نها تنافسها في اسواق معينة، او قد يكون للشركات المراد الاستيلاء عليها "سبق تكنولوجي او خبرة في التسويق في مجال معين " وغيرها من الاساليب التي تستدعي الشركات متعددة الجنسية الى السيطرة على تلك الشركات تحقيقا للتكامل الافقي .

والاستيلاء على الشركات قائمة يجعل تحت تصرف الشركات متعددة الجنسية منشئات حية لها مصانعها ومكاتبها وعمالها وعملاؤها وعلاقاتها التجارية والمصرفية وعلاماتها واسماؤها، هذه الامور تفيد الشركات متعددة الجنسية في انها تقصر لها المسافات من حيث الكلفة والوقت، كما ان هذا الاسلوب يمكن الشركات متعددة الجنسية من دخول السوق المحلية في صمت يجنبها مناهضة الراي العام ولاسيما ان الشركات متعددة الجنسية تتعامل مع الجمهور شديد الحساسية منها وخاصة في البلدان النامية .

ومثل ما لهذا الاسلوب من المزايا فان له عيوب وخاصة اذا ما اريد تطبيقه في البلدان النامية لأسباب منها ان تلك البلدان تفتقر الى وجود مثل تلك المنشاة المراد شراؤها على اراضيها، وهذا يجد اساسه في ان البنيان الانتاجي للدول النامية لا يتسم بالمرونة والاتساع المتمثل بوجود منشئات صغيرة ومتوسطة يمكن للشركات متعددة الجنسية ان تشتريها وتعتبرها كوحدة تابعة لها في تلك الدولة، ناهيك عما يحمله الشعور الوطني من كراهية لنشاط الشركات متعددة الجنسية، خاصة اذا ما تمثل بالغزو الاقتصادي لمنشاتها الوطنية .[1]

3- الاندماج الدولي للشركات متعددة الجنسية

تأخذ ظاهرة التركيز الاقتصادي وسائل متعددة، وهي بهذا الوصف ليس لها شكل قانوني يخضع لنظام قانوني خاصة به ، فكل ما يعنيه التركيز الاقتصادي هو عبارة عن تجمع اقتصادي بين وحدات اقتصادية يختلف نظامه القانوني حسب العلاقة القانونية التي تربط هذه الوحدات الاقتصادية .

[1] محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 193

ومن بين الوسائل التي يتخذها التركز الاقتصادي الشركات متعددة الجنسية على اعتبار انها انسب الوسائل القانونية التي تفرع فيها ظاهرة التركز الاقتصادي والتراكم الرأسمالي، غير ان ما تضطلع به الشركات متعددة الجنسية في هذا المجال تبرز اهمية في الاندماج الدولي للشركات متعددة الجنسية

ويعد مفهوم الاندماج بين الشركات مفهوما قانونيا له احكامه اثاره الخاصة به، ورغم خلو التشريعات الوطنية من اعطاء تعريف له، الا ان الكثير من الفقهاء والكتاب قد تصدوا واعطوه تعاريف عدة .

فلقد عرفه الاستاد "**CHUILON**" بانه عملية تتضمن قيام شركة او عدة شركات بنقل كافة موجوداتها الى شركة اخرى قائمة يزيد رأسمالها بمقدار هذه الموجودات او الى شركة جديدة، بحيث تتحمل الشركة الدامجة او الجديدة كافة خصوم الشركة المندمجة وتؤول الاسهم او الحصص الجديدة التي تمثل هذه الموجودات الى الشركات المندمجة .

وعرف بانه '' دمج شركة او اكثر بشركة قائمة قانونا او دمج شركتين على الاقل لتكوين شركة جديدة، وتتطلب عملية الاندماج اذن وجود شركتين على الاقل وانتهاء الشخصية المعنوية للشركة المندمجة ''

بينما يعرفه الدكتور محسن شفيق بانه '' فناء شركة او اكثر في شركة اخرى، او فناء شركتين او اكثر وقيام شركة جديدة تنتقل اليها ذمم الشركات التي فنيت ''[1]

ثانيا : محددات الاستثمار عند الشركات المتعددة الجنسيات

ان قرار الاستثمار في دولة معينة يعتمد على عدة محددات، من حيث مدى تحقيقها لأهداف وطموحات وظروف الشركات الاجنبية المستثمرة .[2]

1- تكلفة عناصر الانتاج

من عملة ومواد واجور ونقل، فكما كانت هذه التكاليف في دولة معينة اقل من غيرها من الدول، كلما تشجعت الشركات الاجنبية على الاستثمار في تلك الدولة.

2- الاستقرار السياسي

اذا كلما كان المناخ السياسي للدولة اكثر استقرارا كلما كان ذلك في صالح الشركات المستثمرة في تلك الدولة.

[1] محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 195

[2] منصوري الزين، **تشجيع الاستثمار و اثره على التنمية الاقتصادية**، الطبعة الاولى، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2012، ص36

3- حجم السوق

في الدولة المراد الاستثمار فيها، فالسوق الصغيرة قد لا يشجع الاستثمار الا اذا كان قريبا من المواد الخام او من اسواق اخرى كبيرة .

4- المناخ الاقتصادي للاستثمار

من حيث وجود او عدم وجود قيد لمراقبة العملة وسهولة او صعوبة الاجراءات الحكومية، و قوانين الاستيراد والتصدير، وكذلك السماح او عدم السماح للأجنبي بالتملك .

5- **النظام الضريبي** وحجم و شكل الاعفاءات الجمركية التي قد تمنح للاستثمارات الاجنبية لجذبها.

6- **وجود منافسة** قوية للمشروعات المراد اقامتها في الدول المستثمر فيها .

7- **مدى توافر الموارد البشرية** وعناصر الادارة الكفاءة في الدول المراد الاستثمار فيها .

المبحث الثالث: الاثار الناتجة عن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات

من المؤكد ان تطبيق استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات لها بعض المزايا وكذا بعض العيوب، يشير المؤيدون للشركات المتعددة الجنسيات، الى انها تحقق العديد من المزايا والمكاسب للدول المضيفة و الاقتصاد العالمي الجديد كما لا تخل من عيوب.

المطلب الاول: اثر الشركات المتعددة الجنسيات على النظام الاقتصادي الجديد

تتبنى الشركات متعددة الجنسيات طرق معينة واساليب محددة في تغلغلها في التجارة الدولية مخلفة اثار على النظام الاقتصادي الجديد.

اولا : طرق دخول الشركات المتعددة الجنسيات في التجارة الخارجية

من بين طرق دخول الشركات المتعددة الجنسيات في التجارة الخارجية ما يلي :

1- **الاجازة بحق التراخيص** : لإنتاج نفس المنتج بنفس العلامة التجارية نظير مبلغ مالي متفق عليه .
2- **التصدير** : من خلال انتاج سلعة في الدولة الام وتصديرها الى الخارج .
3- **المعارض الدولية** : التي يمكن للدول تنظيمها لجذب اعداد كبيرة من المستوردين .
4- **التعاون المشترك:** في ظل الاندماج والتحالفات الاستراتيجية وامتزاج الخبرات بين الشركات مثل يونيتد موتورز وشركة تايوتا اليابانية وجنرال موتورز الامريكية .
5- **الوصاية التجارية** : والتي تعد حركة وصل بين الباعين المشتركين .
6- **التجارة العكسية (المقايضة)** : شراء البترول مقابل منح الطائرات او التجهيزات .[1]
7- **دخول الى السوق عن طريق التملك** : تعتمد هذه الاستراتيجية على ان تكون الشركة الاجنبية طرفا في المعادلة وتعرف ايضا بأنواع الاستثمارات الاجنبية المباشرة، اي تواجد الشركة على تراب الدولة المضيفة . [2]

ثانيا : دور الشركات المتعددة الجنسيات في ظل النظام الاقتصادي الجديد

[1] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص 296
[2] غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 89

للشركات المتعددة الجنسيات تأثيرا كبير على اليات و مكونات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وهو ما يمكن حصره في النقاط التالية :

1- التأكيد على صفة العالمية

من الطبيعي ان الشركات المتعدية الجنسيات قد قامت بدور رئيسي في تعميق مفهوم العالمية والذي يتمثل بصفة اساسية في تطوير اطار اعمال منظم عابر القوميات يؤدي الى عولمة الاقتصاد، يما في ذلك دفع نحو توحيد وتنافس اسواق السلع والخدمات واسواق راس المال واسواق التكنولوجيا والخدمات الحديثة، ويدعم بنية اساسية هائلة لاتصالات والمواصلات والمعلومات والاعلام والفنون والثقافة، ان الشركات متعدية الجنسيات حولت العالم الى كيان موحد الى حد بعيد من حيث كثافة الاتصالات والمعاملات فيه، وبالتالي من خلال هذه الشركات بذات تنتشر العالمية او العولمة على كافة المستويات الانتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والادارية.

2- التأثير على النظام النقدي الدولي

من الواضح جدا وهو يتبين من الحجم الضخم من الاصول السائلة والاحتياطات الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعدية الجنسيات، مدى التأثير الذي يمكن ان تمارسه هذه الشركات على السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي.

ان الاصول الضخمة المقومة بالعملات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات المتعدية الجنسيات، من شانها ان تؤدي الى زيادة امكانيات هذه الشركات في تأثير على النظام النقدي العالمي، فاذا ارادت هذه الشركات، وبقرار يتخذ من جانب المسؤولين عن ادارة الشركات المتعدية الجنسيات بتحويل بعض الاصول من دولة لأخرى من شانه ان يؤدي الى التعجيل بأزمة نقدية عالمية.

3- التأثير على التجارة العالمية

من المعروف وكنتيجة لاستحواذ الشركات المتعدية الجنسيات على نسبة كبيرة من حجم التجارة وحركة المبيعات الدولية فإنها تؤثر بلا شك على منظومة وهيكل التجارة الدولية من خلال ما تمتلكه من قدرات تكنولوجية عالية وامكانيات وموارد قد تؤدي الى اكساب الكثير من الدول بعض المزايا التنافسية في الكثير من الصناعات والانشطة .

من الممكن ملاحظة تأثير الشركات المتعدية الجنسيات على حجم التجارة العالمية حيث ازدياد درجة التنوع في الانشطة ووجود التكامل الراسي الى الامام والى الخلف قد ادى و يؤدي الى ازدياد حجم التبادل التجاري بين تلك الشركات ومشروعاتها التابعة او فروعها في الدول المختلفة.

4- التأثير على توجهات الاستثمار الدولي

تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر من الامم المتحدة عام 2003م، ان حجم الاستثمار الدولي المتدفق في العالم في تلك السنة قد بلغ اكثر من 300مليار دولار والتي تدفقت في مختلف مناطق العالم .

ان الشركات المتعدية الجنسيات تنفذ الجزء الاكبر من الاستثمارات الدولية سنويا، و يلاحظ في هذا المجال ان الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات المتعدية الجنسيات حيث لوحظ ان من اهم سمات او خصائص تلك الشركات هي تلك الخاصية المتعلقة بالتركز الاستثماري، فقد لاحظنا ان هذه الشركات تتركز استثماراتها في الدول المتقدمة بل و في عدد محدود من الدول المتقدمة، حيث تستحوذ هذه الدول على 80% من النشاط الاستثماري لتلك الشركات.

ومن ناحية اخرى تحصل الدول النامية على نسبة 10% فقط من النشاط الاستثماري للشركات المتعدية الجنسيات[1].

5-تكوين انماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي

ان تفاعل تأثير الشركات المتعدية الجنسيات على التجارة العالمية وتوجهات الاستثمار الدولي، قد ادى الى تكوين انماط جديدة من التخصص و تقسيم العمل الدولي، و اصبحت قرارات الانتاج والاستثمار تتخذ من منظور عالمي وفقا لاعتبارات الرشادة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد .

ان كبر النشاط الاستثماري والانتاجي والتسويقي والتجاري للشركات المتعدية الجنسيات وما احدثته الثورة التكنولوجية من اتاحة امكانيات جديدة للتخصص، كلها ادت الى وجود انماط جديد للتخصص وتقسيم العمل، ولاشك ان هذه الشركات تلعب دورا رئيسيا في تعميق هذه العملية واصبحت مشاهدتها متزايدة بين الدول الصناعية والنامية .

[1] عثمان ابو حرب، مرجع سابق، ص ص 285- 286

ولعل هذا الاتجاه يتيح للكثير من الدول النامية فرصة لاختراق السوق العالمية في الكثير من المنتجات، حيث تتيح الانماط الجديدة لتقسيم العمل الدولي لتلك البلدان اكتساب مزايا تنافسية في دائرة واسعة من السلع في الصناعات الكهربائية والالكترونية والهندسية والكيماوية، وخير دليل ومثال على ذلك هو تجربة النمور الاسيوية في جنوب شرق اسيا، ولهذا ومن جهة نظرنا فعلى البلدان النامية الاخرى ان تستغل هذا الاتجاه في تعظيم صادراتها وان تعرف ان من اليات التعامل مع الشركات المتعدية الجنسيات هي جذب تلك الشركات لتعمل وتوطن بعض الصناعات في الدول النامية التي تسمح بخروجها من دائرة انتاج السلع الاولية والاستخراجية الى الصناعات الاكثر فائدة من ناحية والقيمة المضافة التصديرية.

6- التأثير على النقل التكنولوجيا واحداث الثورة التكنولوجية

تقوم الشركات المتعدية الجنسيات بدور فعال ومؤثر في احداث الثورة التكنولوجية، ان العالم يعيش اليوم الثورة الصناعية الثالثة، والتي مطلق عليها الثورة العلمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات والتكنولوجيا العالية، ولهذا السبب فان التحدي المطروح امام البلدان النامية، هو ضرورة تنمية قدراتها على خلق اليات للتعامل مع الشركات المتعدية الجنسيات، ان نقل التكنولوجيا من خلال الشركات المتعدية الجنسيات يتأثر بتوجهات الاستثمار الاجنبي المباشر الذي تقوم به تلك الشركات عبر مناطق العالم المختلفة، ومع الاخذ في الاعتبار العوامل المتعلقة في جذب الاستثمار الاجنبي المباشر، بهيكل الاستثمار الاجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات المتعدية الجنسيات، فهي تقوم بدور فعال و مؤثر في احداث الثورة التكنولوجية نظرا لما تتمتع به من امكانيات و موارد بشرية و مادية ضخمة توجه نحو البحوث والتطوير .[1]

المطلب الثاني :الاثار الناتجة عن النشاط الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان المضيفة

بعد تطرقنا الى مختلف طرق دخول الشركات المتعددة الجنسيات في التجارة الخارجية في المطلب الاول و اثراها على النظام الاقتصادي الجديد سوف نبرز بعض اثار الايجابية لهذه الشركات والسلبية على الدولة المضيفة في هذا المطلب .

اولا : الاثار الإيجابية

[1] http://ar.wikipedia2014/03/01 التاريخ 12:20 الوقت

يوجد العديد من المنافع التي يحدثها نشاط الشركات المتعددة الجنسيات في مجال الاستثمار الاجنبي في الدول المضيفة ولكن هذه المنافع لا تحصل في جميع الاحوال ولا تحدث بنفس الحجم والاهمية في البلدان المختلفة والمنافع وهي كالتالي :

1- زيادة الانتاج :

عندما يتحرك راس المال من الدولة المرسلة الى الدولة المستقبلة فانه يؤدي الى زيادة عنصر راس المال في الدولة المستقبلة، و بربط هذا العنصر مع بقية العناصر الاخرى في العملية الانتاجية مما يؤدي الى زيادة الانتاج الكلي.[1]

2- زيادة الاجور :

ان تنقل هذه الشركات والمنافسة بينها على استقطاب اليد العاملة المؤهلة بأجور منخفضة يمكن ان يؤدي الى زيادة رفع مستوى الاجور نظرا لزيادة الطلب على اليد العاملة المتخصصة .[2]

3- زيادة توظيف الايدي العاملة :

وهذه النتيجة مهمة جدا وخاصة اذا كانت الدولة المضيفة دولة نامية تتمتع بوفرة نسبية في الايدي العاملة ناتجة عن زيادة التكاثر السكاني، فانتقال راس المال الى هذه الدول لبناء مشاريع جديدة يؤدي الى توظيف الايدي العاملة العاطلة عن العمل في هذه المشاريع .[3]

4- تحقيق وفرات الحجم الاقتصادي :

من الممكن ان تقوم الشركات الاجنبية المتعددة الجنسيات بالدخول في الصناعة معينة لكي تتمكن من تحقيق وفورات الحجم الاقتصادي وذلك بسبب اتساع حجم الاسواق لهذه الصناعة، واستخدام التكنولوجيا المتطورة التي تتطلبها ايضا، ومن المحتمل ان تكون الشركات المحلية غير قادرة على جمع راس المال الضروري والكافي

[1] علي عبد الفاتح ابو شرار، مرجع سابق، ص260

[2] بلعيد بعلوج، **الاثار المترتبة على الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة**، مجلة العلوم الانسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثالث

[3] علي عبد الفاتح ابو شرار، مرجع سابق، ص261

لخفض تكلفة الانتاج الناتجة عن الحجم الكبير للعملية الانتاجية. فاذا استطاع المستثمر الاجنبي بنشاطه ان يحقق وفورات الحجم الاقتصادي فأنها تساعده على خفض اسعار السلع المنتجة والمعدة للاستهلاك .[1]

5- زيادة ايرادات الدولة :

من الممكن ان تؤدي هذه الاستثمارات الاجنبية الى زيادة ايرادات الدولة في شكل رسوم وضرائب تفرض على هذه المشاريع عند اقامتها او على نشاطها عند القيام بعملية الانتاج والتسويق والتصدير، وهذا ما يساعد على التخفيف من عجز ميزانية الدولة .[2]

6- تزويد الدول المضيفة بالمهارات التقنية والادارية والتكنولوجية الجديدة :

ويؤكد العديد من الاقتصاديين على ان المهارات التقنية والمهارات الادارية نادرة في الدول النامية، و عليه فانه يمكن تسوية هذا الوضع في الدول النامية المضيفة، بان تتحمل الشركات المتعددة الجنسيات مسؤولية ادخال راس المال البشري في هذه الدول وذلك في صورة تقنين واداريين مدربين تدريبا جيدا، وبالإضافة الى هذا فان ادخال التكنولوجيا الجديدة في الدول المضيفة يزيد من امكانية الانتاج في هذه الدول.[3]

7- زيادة الصادرات و انخفاض الواردات:

ولعل السبب في ذلك يعود الى النتائج الاقتصادية التي تحققها الاستثمارات المباشرة والقدرة على الاتصال بالأسواق الخارجية والزيادة الكبيرة في حجم توزيعها . [4]

8- اضعاف قوة الاحتكار المحلي :

من الممكن ان تحدث هذا الوضع اذا كانت احدى الشركات المحلية او عدد قليل من هذه الشركات تحتكر النشاط الاقتصادي في صناعة ما وذلك قبل تدفقات راس المـــــــال الداخلية الاجنبية في البلد المضيف،

[1] علي عبد الفاتح ابو شرار، مرجع سابق، ص262

[2] بلعيد بعلوج، مرجع سابق

[3] علي عبد الفاتح ابو شرار، مرجع سابق، ص262

[4] احمد حسين الفتلاوي، **اثار العولمة التجارية و المالية للشركات متعددة الجنسية**، جامعة الكوفة، كلية الادارة و الاقتصاد، السنة الثامنة، العدد الرابع و العشرون، ص 88

ولكن بعد التدفقات الداخلية للاستثمار الاجنبي المباشر في البلد المضيف فانه يظهر على الساحة منافسون جدد للشركات المحلية ويستطيعون زيادة الانتاج وخفض الاسعار في هذه الصناعة. [1]

ثانيا : الاثار السلبية.

من بين الاثار السلبية التي تخلفها الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة نجد:

1- التأثير غير الملائم على معدل التبادل التجاري للدول المضيفة :

كما تعرف ان معدل التبادل التجاري لدولة ما يمكن تحديده بقسمة اسعار السلع التي تصدرها على اسعار السلع التي تستوردها هذه الدولة، ومن خلال الاستثمار الاجنبي المباشر ينتقل راس المال الاجنبي الى الدولة المضيفة واحيانا يؤدي الى تدهور معدل التبادل التجاري، ومن الممكن ان يحدث هذا التدهور اذا استثمر راس المال الاجنبي في انتاج سلع التصدير وزيادة الكمية انتاجها. فاذا كانت الدولة المضيفة دولة كبيرة في مبيعاتها لسلع التصدير، فان زيادة السلع المصدرة تؤدي الى خفض اسعار السلع المصدرة مع بقاء اسعار الواردات ثابته على حالها. وهذا يؤدي الى تدهور معدل التبادل التجاري .[2]

2- التلوث البيئي :

من بين الاضرار الاساسية لهذه الشركات هو انها اصبحت تواجه معارضة كبيرة في بلدانها في بعض القطاعات الصناعية التي اصبحت سببا في حدوث مشاكل بيئية وهذا ما جعلها تقوم بنقل هذه الصناعات الى دول النامية، ومن بين النتائج الملاحظة على مستوى عالمي هو مشكل ارتفاع درجة الحرارة او التلوث الهوائي بسبب بعض الغازات ومن اهمها ثاني اوكسيد الكربون وهذه النقطة هي محل اختلاف بين الدول النامية و المتطورة، كما ان هذه الشـــركات احدثت مشاكل بيئية اخرى ناتجة عن انتهاك الـــــموارد الطبيعية .[3]

3- الاسعار القابلة للنقل و التحويل :

وهذه الية اخرى يمكن بواسطتها ان يتدهور الميزان التجاري في الدولة المضيفة، ان مصطلح (الاسعار القابلة للنقل و التحويل) يشير الى الاسعار المسجلة كنتيجة للصفقات التجارية الدولية بين الشركة الام وفروعها

[1] علي عبد الفاتح ابو شرار، مرجع سابق، ص262

[2] علي عبد الفتاح ابو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات**، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص249

[3] بلعيد بعلوج، مرجع سابق

في الخارج، فاذا قامت احدى الشركات التابعة او احد الفروع لاحدى الشركات المتعددة الجنسيات ببيع المدخلات الى شركة تابعة اخرى او فرع اخر لنفس الشركة وفي بلد اخر، فانه في هذا الوضع لا تؤخذ الاسعار الجارية والمتداولة في الاسواق بعين الاعتبار، وانما تقوم الشركة المتعددة الجنسية الام وفروعها في الخارج بتسجيل اسعار الصفقات المعقودة بينهما في الدفاتر المحاسبية على نحو اعتباطي تاركة المجال للتلاعب بالأسعار. وخاصة اذا كانت احدى الشركات التابعة للشركة الام تقوم بنشاطها في احدى الدول النامية التي تمنعها من ارسال الارباح الى بلد الموطن او كانت اربحها تخضع لمعدلات ضريبة عالية، وعليه فان الشركة التابعة تقوم بإخفاء جزء من ارباحها في الدول النامية وذلك عن طريق خفض قيمة صادراتها الى الشركات التابعة الاخرى في البلدان الاخرى ورفع قيمة وارداتها من الشركات التابعة الاخرى ومن دول اخرى ايضا. وفي هذه الحالة يصبح معدل التبادل التجاري في هذا البلد اسوأ من معدل التبادل التجاري الذي تستخدم في حسابه اسعار السوق الحقيقية للصفقات المعقودة .[1]

4- الاثار المحتملة على هيكل السوق :

تتمتع الشركات الاجنبية المستثمرة بوضع احتكاري في اسواق الدول المضيفة، وذلك راجع اما لانفراد تلك الشركات بإنتاج اصناف او سلع متميزة لا يتوفر لها بدائل في تلك الاسواق، او تلك الشركات تستحوذ على شريحة كبيرة من طلب السوق لتلك السلع في الدولة المضيفة التي تكفل لها القيادة السعرية، لذا من الاثار السلبية التأثير على السوق الوطنية من خلال تعريض العديد من الشركات المحلية الى مشاكل في تصريف منتجاتها، الامر الذي يستوجب على الدولة المضيفة وضع سياسة حمائية لبعض الصناعات الناشئة من خلال وضع اطار تشريعي وتنظيمي يكفل استمرار نشاط هذه الشركات.[2]

5- نقص في الادخار المحلي :

ان ادعاء الدول النامية بان التدفقات الداخلية لرؤوس الاموال الاجنبية في الدولة النامية تجعل الحكومة المحلية تتراخى في جهودها لخلق ادخار محلي اكبر. فاذا كانت الاليات الضريبية صعبة التطبيق بحيث يتعذر فرضها في مكان مناسب، فانه من الممكن ان تقوم الحكومة المحلية باتخاذ قرار بعدم جمع الضرائب من

[1] علي عبد الفتاح ابو شرار، الطبعة الثالثة، مرجع سابق، ص250

[2] زيدان محمد، **الاستثمار الاجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال – نظرة تحليلية للمكاسب و المخاطر**، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد الاول، ص 134

المواطنين ذوي الدخل المنخفض لتمويل مشاريع التنمية بحجة ان الشركات الاجنبية تقوم بهذه المهمة، ان هذا الدخل الضائع من الضريبة يستخدم في الاستهلاك وليس في الادخار .[1]

6- زيادة البطالة:

استخدام الشركات الاستثمارية الاجنبية انتاج كثيف راس المال بخاصة في البلد النامي ذو الكثافة السكانية العالية لا يؤدي الى معالجة البطالة ولا يؤدي الى توفير فرص العمل، وربما يؤدي الى زيادة حجم البطالة.[2]

7- نقصان الاستثمارات المحلية :

غالبا ما تقوم الشركات الاجنبية في البلد المضيف في تمويل الاستثمار المباشر جزئيا عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية المحلية ان هذا التصرف من الشركات الاجنبية يدفع معدل الفائدة الى الارتفاع مما يؤدي الى خفض الاستثمارات المحلية. وهناك حجة وثيقة الصلة بموضوع انخفاض الاستثمارات المحلية وهي ان الممولين المحليين لراس المال في الدول النامية يرغبون في تقديم القروض للشركات المتعددة الجنسيات اكثر من تقديمها للشركات المحلية وذلك لان عامل الخطورة عند الشركات المتعددة الجنسية اقل منها عند الشركات المحلية. ان هذا التحول في تقديم راس المال للشركات المتعددة الجنسية بدلا من تقديمه الى الشركات المحلية في الدولة المضيفة يبعد راس المال عن الاستخدامات الاكثر فائدة وقيمة للدولة النامية .[3]

8- فقدان السيادة على السياسات المحلية و الخارجية :

التي تتمثل في انتقاص السيادة وربما التأثير في القرار السياسي، و ذلك يحصل حينما يكون الاستثمار الاجنبي المباشر بحجم كبير قياسا الى حجم الثروة في البلد النامي، وخير مثال على ذلك شركات الاستثمار الاجنبي النفطي.[4]

9- تأسيس الاحتكار المحلي :

ان تأسيس الاحتكار المحلي في الدولة المضيفة عن طريق الشركات المتعددة الجنسية هو عكس للمنفعة المفترضة التي تقدمها الشركات المتعددة الجنسية للدولة المضيفة وهي (اضعف قوة الاحتكار المحلي)، ويتم

[1] علي عبد الفتاح ابو شرار، الطبعة الثالثة، مرجع سابق، ص250
[2] عدنان مناتي صالح، مرجع سابق، ص368
[3] علي عبد الفتاح ابو شرار، الطبعة الثالثة، مرجع سابق، ص251
[4] عدنان مناتي صالح، **دور الاستثمار الاجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للدولة النامية مع اشارة خاصة للتجربة الصينية**، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013، ص368

تأسيس الاحتكار المحلي بان تقوم الشركات المتعددة الجنسية بعرض السلع التي تنتجها بأسعار تقل عن اسعار السلع المنافسة التي تنتجها الشركات المحلية، و يساعدها في تحقيق هذا، التكنولوجيا المتطورة التي تمتلكها الشركات المتعددة الجنسية، حيث تمكنها من اخراج الشركات المحلية من الصناعة وانشاء الاحتكار المحلي في الدولة المضيفة، وعليه فان الشركات الاجنبية تبقى في البلد المضيف كمحتكر ترافقه في نشاطه جميع سلبيات الاحتكارية.[1]

[1] علي عبد الفتاح ابو شرار، الطبعة الثالثة، مرجع سابق، ص252

خلاصة الفصل الاول :

من خلال الدراسات والتحليلات يبدوا ان الشركات المتعددة الجنسيات :

- اصبحت ظاهرة اقتصادية قانونية بل وحتى سياسية تهيمن وتسيطر على نسبة هامة من التجارة العالمية .
- كما ان هذه الشركات المتعددة الجنسيات تحكم سيطرتها واحتكارها على ميدان التكنولوجيا الحديثة مما يعزز التبعية المطلقة لدول العالم المتقدم .
- كما تجدر الاشارة الى ان هذه الشركات المتعددة الجنسيات مرتبطة ارتباطا وثيقا بالعولمة والنظام الرأسمالي اي ان مصيرهم واحد .
- الشركات المتعددة الجنسيات بكل ما تجلبه من منافع للدول المضيفة الا انها مشاريع نهب لاستغلال امكانيات الدول المضيفة خاصة في الدول النامية .
- وبرغم هذا كله فانه بالإمكان الاستفادة منها لو عرفنا كيفية التعامل معها خاصة وانها الحل الوحيد لبعض الدول كي تبني اقتصدها ومستقبلها من خلال تنويع مصادر دخلها خاصة في مجال السلع الصناعية وبعيدا عن قطاع المحروقات الائلة للزوال .

الفصل الثاني :

الاطار النظري للتجارة الخارجية و السياسات التجارية

تمهيد

يعد التبادل التجاري بين الدول، حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما ان تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة او نامية، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الانشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالأخر .

وكما تعتبر التجارة أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بالاعتماد على دراسة التبادل بين دول العالم، حيث يتزايد هذا التبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد والأسواق، ويتخذ ثلاثة أشكال تتمثل في تبادل السلع المادية، تبادل الخدمات وأخيرا تبادل المعاملات المالية والنقدية مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومن اهم صوره الشركات المتعددة الجنسيات.

وترتكز التجارة الخارجية على اساس التبادل السلع و الخدمات بين مختلف الدول التي تقوم على فكرة ومبادئ ونظريات التجارة الخارجية، وقد يترتب على ذلك حدوث عجز في الميزان التجاري للدول، وهذا ما ادى بالدولة الى اتباع نظام السياسات التجارية قصد تنظيم تجارتها الخارجية وتحقيق اهداف وتجنب الاثار السلبية التي قد تحدث من خلال عمليات التجارة الخارجية ، ومن خلال هذا الفصل سنتطرق الى :

- **المبحث الأول : ماهية التجارة الخارجية**
- **المبحث الثاني : نظريات التجارة الخارجية وسياساتها**
- **المبحث الثالث : علاقة التجارة الخارجية بالشركات المتعددة الجنسيات**

المبحث الاول : ماهية التجارة الخارجية

عرف الإنسان التجارة منذ القدم، وكان ذلك بأوجه مختلفة باختلاف الزمن، وما أتى به من تطورات في الحياة، ولكن الشيء المتفق عليه هو أن التجارة هي العمود الفقري للعلاقات الدولية، لما توفره من مزايا، وسوف نحاول تسليط الضوء على بعض جوانبها في هذا المبحث.

المطلب الاول : مفهوم التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية همزة الوصل بين الدول باختلاف سياساتها وقوانينها وايديولوجياتها، ذلك ان دول العالم لا تستطيع ان تعيش معتزلة عن بعضها البعض متبعة في ذلك سياسة الاكتفاء بصورة شاملة ولفترة طويلة.

اولا : تعريف التجارة الخارجية

لقد اختلف الاقتصاديون في تعريف التجارة الخارجية، وكذا في الصور التي تتكون منها حيث عرفت التجارة على أنها:

1- فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية .[1]

2- التجارة الخارجية تعني مبادلة السلع والخدمات بين اشخاص طبيعيين او معنويين يقيمون في دول مختلفة .[2]

3- هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي. [3]

4- يقصد بالتجارة الدولية أو التجارة الخارجية التحركات الدولية للسلع والخدمات، أو هي اصطلاح اقتصادي ينصرف إلى حركة السلع والخدمات بين الدول المختلفة[4]

5- هي عبارة عن عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت المنظورة أو غير المنظورة. وهي كذلك تمثل أنشطة التبادل التجاري للسلع والخدمات بين دول العالم المختلفة من أجل تحقيق المنافع المتبادلة بين الدول.

ومما سبق نستنتج أن التجارة الخارجية تنطوي على عنصرين هامين هما:

---

[1] موسى مطر واخرون، **التجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الاردن، 2001، ص13

[2] http://tsabit-lycee.yoo7.com/t56-topic2015/04/11 الوقت 12:40 التاريخ

[3] موسى مطر و اخرون، مرجع سابق، ص 13

[4] فيروز سلطاني، **دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الاقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر و اتفاق الشراكة الاوروموتوسطية)**، شهادة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012، ص3

- الاستيراد
- التصدير [1]

وخلاصة القول أن التجارة الخارجية تعني استيراد وتصدير السلع والخدمات عبر الحدود، وهي بذلك تتكون من جزأين هما: الصادرات والواردات.

ثانيا: الفرق بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية

وتتمثل العوامل الرئيسية التي تؤدي إلى اختلاف التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية فيما يلي:

1- تتم التجارة الداخلية داخل الحدود الجغرافية للدولة بينما تتم التجارة الخارجية بين دول العالم المختلفة. [2]

2- اختلاف في العملات الدول المتاجرة

ان صفقة التجارة المحلية تجري بعملة واحدة وهي عمله البلد المعني في حين ان التجارة الدولية تجري على الاقل بعملتين وهذا الاختلاف له انعكاسات واسعة على عملية المتاجرة اذ هنا ينبغي الاستعانة بسعر الصرف والتحسب لمخاطر تقلباته لاسيما اذا كان النظام المتبع – في احد البلدين او كلاهما – يسمح بحركة سعر الصرف. هذا الاحتمال قد يدفع المتعاملين الى اتخاذ اجراءات خاصة تعرف بالتحوط و هذه كلها تشكل كلفة اضافية تغير من قيمة الصفقة التجارية وتؤثر في مراكز اطرافها. [3]

3- اختلاف السياسات التجارية بين الدول

ان الدولة بحكم كونها وحدة سياسية مستقلة لها ان تصدر من التشريعات والقوانين ما تراه ملائما لخدمة مصالحها ومن ضمن هذه التشريعات ما يتعلق بتنظيم سياستها التجارية التي تمثل مجموعة الأنظمة والتشريعات التي تصدرها الدولة بهدف التأثير في حجم واتجاهات علاقاتها التجارية الدولية، وتعد التعريفة الجمركية والحصة الاستيرادية من الوسائل التقليدية الاكثر شيوعا للسياسة التجارية. لذا فان انتقال سلعة ما من بلد الى اخر قد يخضعها الى تعريفة جمركية يفرضها البلد المستورد الامر الذي يرفع كلفة الصفقة التجارية، او ان لا يسمح لها بالدخول الا بكميات معينة اذا كان البلد يتبع نظام الحصص الاستيرادية في حين يندر ان يحدث هذا بين اقاليم

[1] http://www.abahe.co.uk/notions-foreign-trade.html12:30 التاريخ 2015/04/11الوقت

[2] نفس المرجع

[3] هجير عدنان زكي امين، **الاقتصاد الدولي النظرية و التطبيقات**، الطبعة الاولى، دار اثراء للنشر والتوزيع، الاردن 2010، ص19

الدولة الواحدة التي تخضع لنفس التشريعات والقوانين. وعلى هذا الاساس فان اختلاف البيئة التشريعية بين بلد واخر تشكل فرقا جوهريا بين العلاقات الاقتصادية المحلية و الدولية .[1]

4- امكانية تحرك عناصر الانتاج داخل الدولة الواحدة مقابل القيود على تحركات عناصر الانتاج عبر الحدود.[2]

5- اختلاف البيئة الاجتماعية والاعراف و التقاليد

ان اختلاف دول العالم في أعرافها وتقاليدها و معتقداتها وما قد ينعكس من هذا الاختلاف على تشريعاتها ودساتيرها يشكل فرقا محسوسا بين العلاقة الاقتصادية المحلية التي تجري في بيئة معينة والعلاقة الاقتصادية الخارجية التي تتضمن الانتقال الى بيئة اخرى تختلف عنها في الاعراف والتقاليد والتشريعات وفي النظام السياسي .

فالسلعة التي يكون من المقبول تداولها في بيئة اجتماعية معينة، قد يحظر التعامل معها في بيئة اخرى، كالخمور او لحم الخنزير او لحوم الابقار، الامر الذي يحول دون تصدير هذه السلع الى دول معينة، اذا تقف المعتقدات حائلا دون تحقق العلاقة الاقتصادية الخارجية .[3]

المطلب الثاني : اسباب قيام التجارة الخارجية

ومن خلال ما تطرقنا له سابقا يمكن أن نلخص بعض الأسباب التي أدت إلى قيام التجارة الخارجية والمتمثلة في:[4]

- الميزة الناتجة عن الظروف الطبيعية البترول او الفوسفات مثلا .
- صعوبة انتاج جميع احتياجات الدولة وحتى وان حصل ذلك فإنها لا تستطيع العيش في عزلة عن التفاعل الاقتصادي مع الدول الاخرى .

من العرض السابق نستطيع ان نجمل اسباب قيام التجارة الدولية من غير الظروف الطبيعية والتخصص في الاسباب التالية :

[1] هجير عدنان زكي امين، مرجع سابق، ص 20

[2] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص17

[3] هجير عدنان زكي امين، مرجع سابق، ص 21

[4] شريف علي الصوص، **التجارة الدولية (الاسس و التطبيقات)**، الطبعة الاولى، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2012، ص ص 18-19

1- اسباب اقتصادية :

- ارتفاع القدرة الانتاجية لمشاريع في دولة ما بسبب عنصر التكنولوجيا والدخول في مجال الانتاج الكبير وعجز السوق المحلي عن استيعاب هذا الكم من الانتاج .
- الارتفاع المتزايد لتكاليف الاستثمارات في المعدات والآلات والاجهزة المستخدمة في العملية الانتاجية كما هو الحال للدول النامية .
- الضعف المتزايد في الفرص التسويقية للسلع والخدمات في الاسواق الخارجية لظروف تعاني منها تلك الاسواق وبالتالي زيادة الطلب على الصادرات كما هو الحال في الازمة الاقتصادية التي يمر بها العالم هذه الايام .

2- **اسباب سياسية :**

- الرغبة المتعاظمة لبعض الدول في الاستلاء على اسواق خارجية لدول معينة وبالتالي السيطرة على اقتصاديات هذه الدول والذي يؤدي لمفهوم التبعية الاقتصادية والوضع القائم في الكثير من الدول النامية خصوصا في افريقيا وكما كان سائدا في المستعمرات.
- ظهور اتجاه متزايد من قبل بعض الدول للاستلاء والسيطرة الاقتصادية على دول معينة ولأسباب سياسية خاصة من خلال التبادل التجاري بين هذه الدول والدول الاخرى كما هو حاصل مع دول الكتلة الشرقية السابقة .

المطلب الثالث: اهمية التجارة الخارجية والعوامل المؤثر فيها

بعد تطرقنا في المطلب الاول تحت عنوان مفهوم التجارة الخارجية وكذلك المطلب الثاني من خلاله تعرفنا على مختلف اسباب قيام التجارة الخارجية سوف نحاول ابراز في هذا المطلب اهمية التجارة الخارجية واهم العوامل المؤثر فيها.

اولا : اهمية التجارة الخارجية

تظهر أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى:[1]

1- ربط الدول المختلفة وتصريف الفائض الانتاج المحلي.

[1] http://www.abahe.co.uk/notions-foreign-trade.html 2015/05/01التاريخ 16:30الوقت

2- مؤشر لقوة الدولة الانتاجية والتنافسية في الاسواق الدولية كما ينعكس ايضا على ما تملكه الدولة من عملات اجنبية ويؤثر على ميزان الدولة التجاري .

3- جني الارباح نتيجة الحصول على المنتج بسعر اقل مما لو قامت الدولة بإنتاجه محليا .

4- نقل التكنولوجي.

5- تحقيق التوازن في الاسواق المحلية .

6- تحقيق متطلبات المستهلك المحلي واشباع رغباته.

7- الارتقاء بذوق المستهلك المحلي .

ثانيا : العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بعاملين اساسيين هما :[1]

1- مستوى التنمية الاقتصادية :

حيث ان هذا العامل يلعب دورا هاما في مجال التجارة الخارجية اذ ان الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما يجعلها اكثر حرصا على وضع سياسة تقييدية للتجارة الخارجية عكس ما هو الحال عليه في اقتصاد متطور ومتقدم وذو قاعدة اقتصادية قوية، حيث انه يتسم بمرونة في سياسة التجارة الخارجية.

2- اوضاع الاقتصادية المحلية والعالمية :

فهذه الاوضاع تؤثر في الاقتصاد المحلي والعالمي، ولكي ترتقي صناعته الداخلية فهو بحاجة الى سلاح خام ووسيطة لذا تلجا الدولة الى التجارة الخارجية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات، كما ان للطلب الاستهلاكي دورا في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ذات استهلاك واسع.

اما عن الاقتصاد العالمي والدولي فان تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شانه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا ضغط استهلاكها من جهة اخرى .

[1] http://www.djelfa.info/vb/showthread.php?t=832821 التاريخ 2015/04/11 الوقت 15:50

المبحث الثاني : نظريات التجارة الخارجية وسياساتها

في هذا المبحث سوف نتطرق الى اهم نظريات التجارة الخارجية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية وصولا الى المدارس الحديثة اي النظريات الحديثة في التجارة الخارجية كذلك سنستعرض مفهوم السياسة التجارة الخارجية واهم ادواتها و اهدافها .

المطلب الاول : نظريات التجارة الخارجية

إن قيام التجارة الخارجية منذ القدم، قائم على أساس وجود فروق وتفاوت بين مختلف الدول في الإمكانيات والموارد الطبيعية، واختلاف الظروف البيئية والجغرافية، وهذا ما جعل عدة مفكرين اقتصاديين يضعون نظريات مختلفة عبر العصور لتفسير أسباب قيام التجارة الخارجية، ومن أهم هذه النظريات نجد كل من النظرية الكلاسيكية والنظرية النيوكلاسيكية والنظرية الحديثة.

اولا: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية

ظهرت النظرية التقليدية في التجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر كرد فعل لمذهب التجاريين، الذي كان يدعو إلى فرض القيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفسية، حيث كانت هذه الأخيرة مقياسا لقوة الدولة الاقتصادية في ذلك الوقت، فجاءت النظرية التقليدية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية، مبينة أن قوة الدولة الاقتصادية لا يكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، وإنما أيضا فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقية.

1- نظرية الميزة المطلقة (ادم سميث)

يرى ادم سميث ان مبرر قيام التجارة الدولية يتركز في وجود مزايا مطلقة للدول من انتاج السلع المختلفة، حيث يجب ان تتخصص كل دولة في انتاج وتصدير السلعة التي لديها في انتاجها ميزة مطلقة، ومعنى الميزة المطلقة ان الدولة يمكنها انتاج كميات من السلعة اكبر من غيرها باستخدام الحجم نفسه من الموارد او عناصر الانتاج .[1]

مثال : اذا كانت مصر واثيوبيا تنتجان القمح والقطن بالنسب الموضحة في الجدول التالي :

[1] جلال جويدة القصاص، **النقود و البنوك والتجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2010، ص211

جدول راقم (II-01): انتاج القمح والقطن في مصر واثيوبيا

السلعة / الدولة	القمح (اردب)	القطن (قنطار)
مصر	12	4
اثيوبيا	4	8

المصدر : جلال جويدة القصاص، **النقود و البنوك والتجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2010، ص211

نلاحظ هنا ان مصر لديها ميزة مطلقة في انتاج القمح عن اثيوبيا حيث النسبة =4:12 اي 1:4

ولكن اثيوبيا لديها ميزة مطلقة في انتاج القطن عن مصر حيث تبلغ النسبة =4:8 اي 1:2

وبالتالي فان من مصلحة مصر ان تتخصص في انتاج القمح لان لديها ميزة مطلقة في انتاجه، بينما من مصلحة اثيوبيا ان تتخصص في انتاج القطن حيث لديها ميزة مطلقة في انتاجه .[1]

2- نظرية المزايا النسبية (ديفيد ريكاردو)

يرى ريكاردو ان الميزة النسبية هي اساس التبادل في التجارة الدولية، اي ان الدولة اذا كانت تنتج سلعتين يجب ان تتخصص في انتاج السلعة التي تتمتع في انتاجها بميزة نسبية اعلى، حتى لو كانت هذه الدولة تتمتع بمزايا مطلقة في انتاج السلعتين، والمعيار هنا هو (تكلفة الفرصة البديلة) .[2]

مثال : اذا كانت انتاجية مصر واثيوبيا من القمح والقطن كما في الجدول التالي :

جدول راقم (II-02): انتاج القمح والقطن في مصر واثيوبيا

السلعة / الدولة	القمح (اردب)	القطن (قنطار)
مصر	120	60
اثيوبيا	10	20

المصدر : جلال جويدة القصاص، مرجع سابق، ص212

[1] جلال جويدة القصاص، مرجع سابق، ص211

[2] نفس المرجع، ص212

❖ اردب : مكيال مستخدم في مصر منذ زمن طويل. وهو مكيال إسلامي استعمل في الوزن والكيل اثناء العصور الإسلامية.

فان من مصلحة مصر رغم انها تتمتع بميزة مطلقة في انتاج السلعتين ان تنتج القمح لأنها تتمتع بميزة نسبية في انتاجه، وتنتج اثيوبيا القطن

كيفية تحديد الميزة النسبية :

انتاجية القمح في مصر مقارنة بأثيوبيا 10:120= 12

انتاجية القطن في مصر مقارنة بأثيوبيا 20:60= 3

اذا من مصلحة مصر ان تنتج القمح لأنها تتمتع فيه بميزة نسبية اكبر من ميزتها في انتاج القطن، حيث تبلغ النسبة :

	القمح	قطن
	12	3
اي	4	1

وتترك لأثيوبيا التخصص في انتاج القطن لأنها تتمتع فيه بميزة نسبية اكبر من القمح، وهذا بناء على تكلفة الفرصة البديلة .

حساب تكلفة الفرصة البديلة:

أ- حساب تكلفة الفرصة البديلة في مصر:

مصر اما ان تختار بين ان تستخدم الفدان الواحد من الارض الزراعية في انتاج 120 اردبا من القمح، او في انتاج 60 قنطارا من القطن، فلو فرضنا ان ثمن اردب القمح هو 400 دولار وان ثمن قنطار القطن هو 600 دولار فان تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج 60 قنطار من القطن بالفدان بثمن 60×600=36000 دولار هي ضياع انتاج 120 اردب من القمح بثمن 120×400=48000 وبذلك فان من مصلحة مصر التخصص في انتاج القمح والا خسرت 12000 دولار اذا اصرت على انتاج القمح والقطن معا.

ب- حساب تكلفة الفرصة البديلة في اثيوبيا :

اثيوبيا اما ان تختار بين ان تستخدم الفدان الواحد من الارض الزراعية في انتاج 10 اردبا من القمح او في انتاج 20 قنطار من القطن .

فلو فرضنا ان ثمن القمح والقطن كما هو حالة مصر باعتبارها اثمانا دولية فان الوضع سيكون كالتالي :

تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج 10 ارادب قمح بالفدان بثمن اجمالي :

10×400=4000 دولار هي ضياع انتاج 20 قنطارا من القطن

بثمن :

20× 600 = 12000 دولار وبذلك فان من مصلحة اثيوبيا التخصص في انتاج القطن والا خسرت 8000دولار واذا اصرت على انتاج القطن والقمح معا .

وبذلك فان تكلفة الفرصة البديلة انما تعبر عن اختلاف في التكاليف النسبية .

اي في الوجه الاخر من العملة تعبر عن اختلاف في الميزات النسبية .[1]

3- نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل 1806-1873 .

لقد حاول ريكاردو معتمدا على قانون التكاليف النسبية ان يوضح انواع السلع التي تقوم الدولة بتصديرها وتلك التي تقوم باستيرادها .

الا ان ريكارد قد اغفل النسب التي يمكن بها مبادلة السلع وذلك بالرغم من الاهمية الكبيرة التي يمثلها سعر تبادل السلع دوليا حيث ان السعر تبادل السلع دوليا يضع الحدود القصوى التي لا يمكن للدولة ان تتعداها عند تحويل مواردها ما بين انتاج سلعة اخرى او بعبارة اخرى يضع حدود التخصص في المجالات التجارة الدولية .

ولاستكمال هذا النقص في نظرية ريكارد، قدم جون ستيوارت ميل نظريته "نظرية القيم الدولية " والتي تبحث في القيمة الدولية للسلع المختلفة، حيث يرى ميل ان نسبة التبادل تقع داخل الحدود التي تقررها التكاليف النسبية في الدولتين، والتي تحدد بالطلب المتبادل للدولتين ن كما اوضح ان القيمة الدولية للسلعة تتحدد عند المستوى الذي يحقق التعادل في الطلب المتبادل .

[1] جلال جويدة القصاص، مرجع سابق، ص ص212-213

ومن خلال المثال المنسوجات في كل من انجلترا والمانيا بين "ميل " ان المنسوجات تتكلف قدرا من العمل اكبر مما يكلفه انتاج الكتان، ولكن المانيا تتمتع بميزة نسبية عن انجلترا في انتاج الكتان، في حين تتمتع انجلترا بميزة نسبية في انتاج المنسوجات مقارنة بألمانيا، وذلك لان كمية العمل التي تنتج 10 وحدات في المنسوجات في المانيا تنتج 15 وحدة من الكتان في انجلترا، بينما نفس كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات في المانيا تنتج 20 وحدة من الكتان، و لذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين ان تتخصص انجلترا في انتاج المنسوجات وتستورد الكتان من المانيا، و تتخصص المانيا في انتاج الكتان وتستورد المنسوجات من انجلترا.[1]

ثانيا : النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية

جاءت لتصحيح عيوب النظرية الكلاسيكية التي قلبت موازين التجارة الدولية، فأعادت التفكير في كتابتها نظرا لأنها تستند إلى فروض بسيطة جعلتها غير واقعية، فرأوا وجوب التخلي عن تلك النظرية، مما أدى ذلك إلى ظهور مفكرين جدد في الفكر الحديث هما هكشر وأولين ، ويزلي ليونتيف.

1- نظرية هكشر وأولين

قامت النظرية الكلاسيكية في تفسيرها لقيام التجارة الخارجية على اساس التكاليف او الميزة النسبية اللازمة لإنتاج السلع، ولم تقم بتفسير هذا الاختلاف في التكاليف او الميزة النسبية، كما انها اقتصرت على كون عنصر العمل هو الاساس الوحيد في هذه التكاليف، لكن ومع ظهور نظرية الوفرة لعوامل الانتاج فانه لم يعد من الممكن افتراض حقيقة ان العمل هو عامل الانتاج الاساسي المسؤول عن تحديد قيمة المنتجات، وان عوامل الانتاج الاخرى لها تأثير ايضا.

ويعود الفضل في ظهور الى الاقتصاديين السويديين "ايلي هكشر" من خلال كتابه " اثار التجارة الخارجية على التوزيع " الذي صدر سنة 1919، والى تلميذه " برتل اولين " في كتابه " التجارة الاقليمية والتجارة الدولية " الذي صدر في سنة 1933، وقد جاءت النظرية لتفادي عيوب النظرية الكلاسيكية .

وتسند الى مجموعة من الفرضيات اهمها :

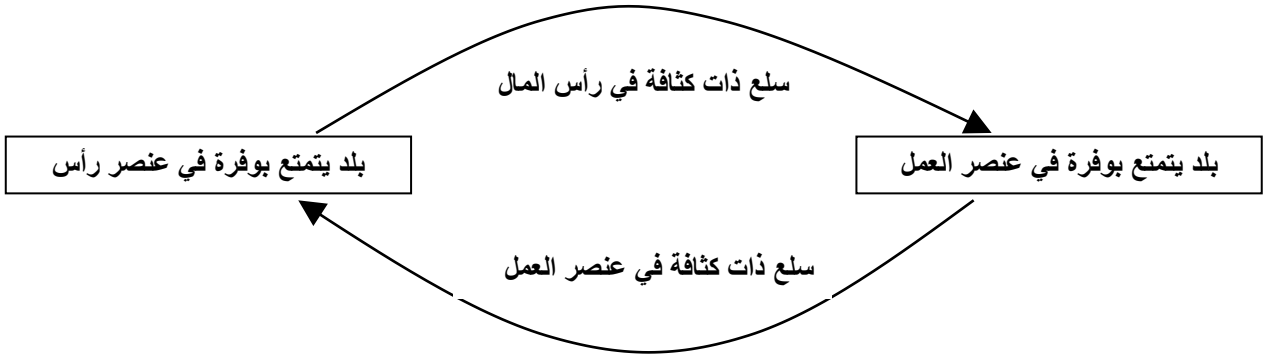
- وجود دولتين و سلعتين س . ع فقط و عاملين من عوامل الانتاج، العمل وراس المال .
- كل من الدولتين تستخدمان نفس الوسائل التكنولوجية.

[1] هويدي عبد الجليل، **انعكاسات الشراكة الاورومتوسطية على التجارة الخارجية**، شهادة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012، ص8

- السلعة (س) سلعة كثيفة العمل، والسلعة (ع) سلعة كثيفة راس المال في كل من الدولتين .
- تماثل اذواق المستهلكين في كل من الدولتين .
- تسود المنافسة الكاملة في كل من اسواق السلع واسواق عوامل الانتاج في كل من الدولتين .
- الاستخدام الكامل لعناصر الانتاج .
- الامكانية التامة لانتقال عوامل الانتاج داخل كل دولة، وعدم امكانية انتقال عوامل الانتاج بين الدولتين .
- ويرجع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية حسب نظرية هكشر اولين الى الاختلاف في مدى الوفرة او الندرة النسبية لعناصر الانتاج من بلد الى اخر حيث يؤدي هذا الاختلاف الى اختلاف الاسعار النسبية لهذه العناصر الانتاجية، ويؤدي هذا بدوره الى اختلاف الاسعار النسبية بين البلدين المختلفة، ومن ثم قيام التجارة الدولية فيما بينها وبالتالي فالسلعة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الانتاج المختلفة، فهناك سلع ذات كثافة في عناصر الارض، وسلع ذات كثافة في راس المال ذات كثافة العمل وعلى ذلك فان كل دولة تتخصص في انتاج السلعة التي تتلاءم اساليب انتاجها مع ظروف وفرة او ندرة عواملها.

ومن خلال هذا التحليل ظهر مفهوم التخصص الدولي في التجارة الخارجية الذي يعتبر ان لكل دولة خصائص تسمح لها بتحديد ما يمكن انتاجه من سلع وما يمكن تصديره منها. [1]

الشكل رقم (**II**-02): نمط التجارة الخارجية وفقا لنظرية هكشر وأولين



المصدر: رنان مختار، **التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي**، الطبعة الاولى، منشورات الحياة، الجزائر،2009، ص 28

[1] هويدي عبد الجليل، مرجع سابق، ص9

2- : لغز ليونتيف

لقد خضعت نظرية هكشر – اولين ونتائجها الى دراسات تطبيقية عديدة لعل ابرزها الدراسة التطبيقية المعروفة باسم (تناقض او لغز ليونتيف) نسبة الى صاحب الدراسة ويزلي ليونتيف الذي حاول التحقق من مدى انطباق النظرية على التجارة الخارجية للولايات المتحدة الامريكية وذلك في مطلع خمسينيات القرن الماضي. وجاءت دراسته بنتائج مخالفة للنظرية الامر الذي فتح افاق جديدة لمفكرين كثر في تفسير نتائج دراسة ليونتيف.

فمن المتوقع ان الولايات المتحدة باعتبارها دوله وافرة براس المال تقوم بتصدير سلع كثيفة الاستخدام لراس المال وتستورد سلع كثيفة الاستخدام للعمل ولكن استخدام ليونتيف لتكنيك المستخدم _ المنتج على التجارة الامريكية جاء بنتائج معاكسه، بمعنى ان الدراسة ليونتيف توصلت الى ان الولايات المتحدة تصدر سلع كثيفة الاستخدام للعمل وتستورد سلع كثيفة الاستخدام لراس المال وهذا مخالف لما تتوقعه نظرية هكشر – اولين التي تقرر بان الولايات المتحدة التي هي وافرة براس المال تقوم حتما بتصدير سلع كثيفة الاستخدام لراس المال واستيراد كثيفة الاستخدام للعمل وليس العكس ولهذا سميت نتيجة هذه الدراسة (لغـــــــــز او تنـــاقض لـــونتيف Leontiff Paradox)لأنها جاءت مخالفة لتنبؤات النظرية.

لقد بذلت جهود نظريه وتطبيقيه لإيجاد تفسير لما توصل اليه ليونتيف من نتيجة تخالف تماما ما جاءت به نظريه هكشير – اولين، من هذه التفسيرات نذكر:

أ- ان ليونتيف استخدم في دراسته منتجات صناعية احلال الواردات الامريكية (الصناعات التي تنتج سلعة مماثلة للسلع التي يتم استيرادها من الخارج) وهذا بسبب عدم تمكنه من الحصول على بيانات دقيقيه حول نسب المستخدم – المنتج في صناعات التصدير الاجنبية التي تصدر الى الولايات المتحدة وهذا كان له تأثير في النتيجة التي توصل اليها ليونتيف لان صناعة احلال الواردات هي صناعة أمريكية بمعنى انها ليست صناعة اجنبية وهذه الصناعة تمارس نشاطها في نفس البيئة التكنولوجية لكل الصناعات الامريكية التي تتميز بصورة عامه بكثافة استخدامها لراس المال وبالتالي ربما لو ان ليونتيف اجرى دراسته على صناعة التصدير الاجنبية لما حصل على هذه النتيجة ولبدا له واضحا الاختلاف في الكثافة استخدام راس المال بين الصناعة الامريكية والصناعة الاجنبية .

ب-لقد اغفلت دراسة ليونتيف احتساب راس المال البشري وهو مقدار ما ينفق عل العامل الامريكي من نفقات لأغراض التدريب والتأهيل والتعليم وهذه حتما على من ما ينفق على العامل الاجنبي في كثير

من الدول. اذا لو جرى احتساب راس المال البشري لظهر الفرق في كثافة استخدام راس المال في الصناعة الامريكية .

ت–لم يأخذ ليونتيف في الاعتبار الصناعات التي تتميز بطبيعتها بدرجة عالية من الاحلال المتبادل بين العمل وراس المال فهي من النوع الذي يمكن ان يكون كثيف الاستخدام للعمل متى ما توفر العمل وكثيف الاستخدام لراس المال متى ما توفر راس المال وربما كان من الاجدى لهذا الباحث استثناء هذه الصناعات من دراسته لان احتسابها سيقود الى نتائج مضلله .[1]

ثالثا : النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

بعد أن تناولنا النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية، ثم النظرية النيوكلاسيكية يمكن القول بوجود إجماع بين هذه النظريات على قبول مبدأ الميزة النسبية كمبدأ مفسر ومقبول لقيام التجارة الدولية، ولكن تختلف النظريات فيما بينها في تفسير أسباب اختلاف الميزة النسبية وبعد إجراء العديد من الدراسات التطبيقية لإثبات صحة النظريات السابقة ظلت هناك مجموعة من الظواهر في الاقتصاد العالمي التي لا يمكن تفسيرها ، وقد ترتب على ذلك وجود قدر غير يسير من تدفقات التجارة الدولية، تحتاج إلى نظريات جديدة تفسرها، وقد فسح هذا الأمر المجال أمام مجموعة من المناهج الجديدة، أو النماذج غير الشاملة لتفسير ما عجزت عنه نظرية هكشر وأولين ومن هذه النظريات ما يلي:

1– نظرية الفجوة التكنولوجية.

طبقا للنموذج الفجوة التكنولوجية فان قدرا كبيرا من التجارة الدولية مبنى على ادخال منتجات جديدة او طرائق انتاج مستحدثة. ويعطى هذا الامر للدولة صاحبة الابتكارات ميزة نسبية احتكارية مؤقته في السوق العالمي. وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة، وقيام بعض الدول الاخرى بإنتاج سلع مقلدة.

ويشير "بوزنر " الى وجود نوعين من فترات الابطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما :

أ– **فترة ابطاء رد الفعل(Reaction Lag)**، ويطلق عليها ايضا فجوة تأخر الطلب**(Demand Lag)** . وهي تشير الى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة، واللحظة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الاخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحادثة، ويتحقق ذلك عندما تبدا الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة الى دولة اخرى، وهنا يشعر المنتجون في هذه

[1] هجير عدنان زكي امين، مرجع سابق، ص ص 101– 102

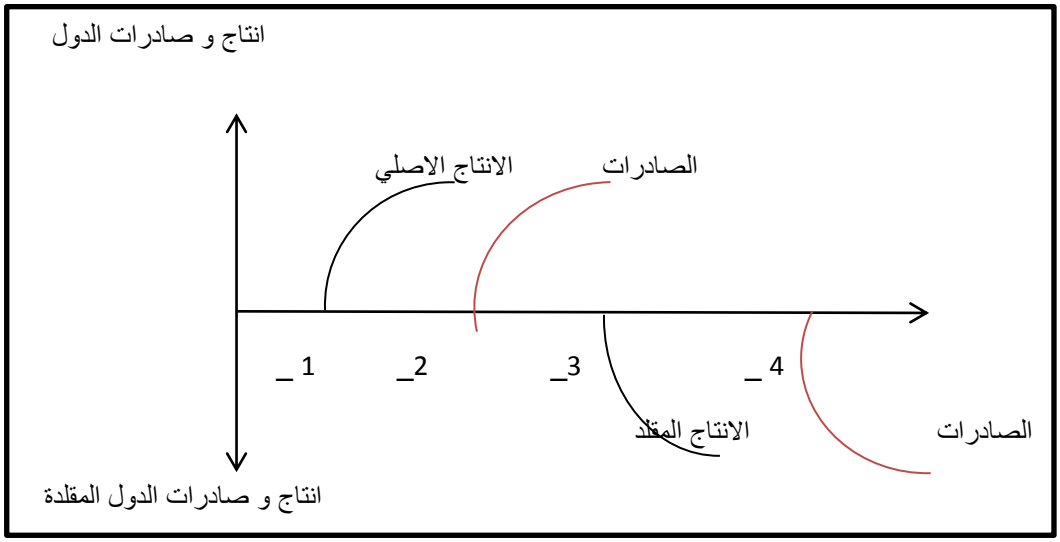
الدول الاخرى بتحدي المنافسة الجديدة، ويعترفون بحاجتهم الى رد فعل ملائم. وبتعبير اخر، تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدولة موطن الابتكار، واستهلاك هذه السلعة في الدول الاخرى .

ب-**فترة ابطاء التقليد(Imitation Lag)** وهي تشير الى فجوة الزمنية بين انتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الانتاج المحلي) وانتاج الدول الاخرى لها (الانتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدا صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، و يحل محلها الانتاج المحلي المقلد في البلدان الاخرى .

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة ابطاء التقليد اطول زمنا من فترة ابطاء الطلب، والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية والتي تفتح المجال امام التجارة الدولية في هذه السلعة . [1]

و للتوضيح ذلك انظر الى الشكل التالي :

الشكل الرقم (II-02): الفجوة التكنولوجية



المصدر : السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص63

يتضح من الشكل السابق ان الفجوة ف1- ف2 تعبر عن فجوة تأخر الطلب والفجوة ف1- ف3 تمثل فجوة التقليد و الفرق بينهما وهو ف2- ف3 يشير الى الفجوة التكنولوجية

ومن الجدير بالملاحظة ان الدولة التي فقدت الميزة الاحتكارية نتيجة تقليد مبتكراتها، لا تقف ساكنة في معظم الاحوال، ولكن تبحث عن ابتكار اخر او تحديث جديد، وهو ما نراه في شكل ساكنة في معظم

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص ص 62 -63

الاحوال، ولكن تبحث عن ابتكار اخر او تحديث جديد، وهو ما نراه في الشكل تقديم اجيال متعاقبة من سلعة معينة كالحاسبات وغيرها وبالتالي قد تستمر الدولة الرائدة في مجال الابتكار في التمتع بميزة نسبية في فرع معين من المصنوعات .

كما تلعب الفروق في مستويات الاجور بين الدول المختلفة دورها في تحديد طول فترة التقليد، حيث يعتقد بوجود علاقة عكسية بين اتساع الفرق في مستويات الاجور وطول فترة التقليد . ويؤيد هذا الافتراض، اتجاه الشركات عابرة القومية الى نقل مواطن الانتاج بسرعة الى دول اخرى تتصف بانخفاض مستويات الاجور خاصة عندما تشكل الاجور جزءا كبيرا، من وحدة النفقة . [1]

2- نموذج دورة المنتج لفرنون.

فهو النموذج الاعم والاوسع من نموذج الفجوة التكنولوجية، والذي طوره Vernon عام 1966. و يوضح فيرنن في النموذجة عن الولايات المتحدة الامريكية والذي اسماه دورة المنتج Product Cycle سلسلة المراحل التي يمر بها المنتج الجديد في مسيرة تطوره والتغيرات التي تحدث على ميزته النسبية خلال هذه المراحل التي يمر بها .

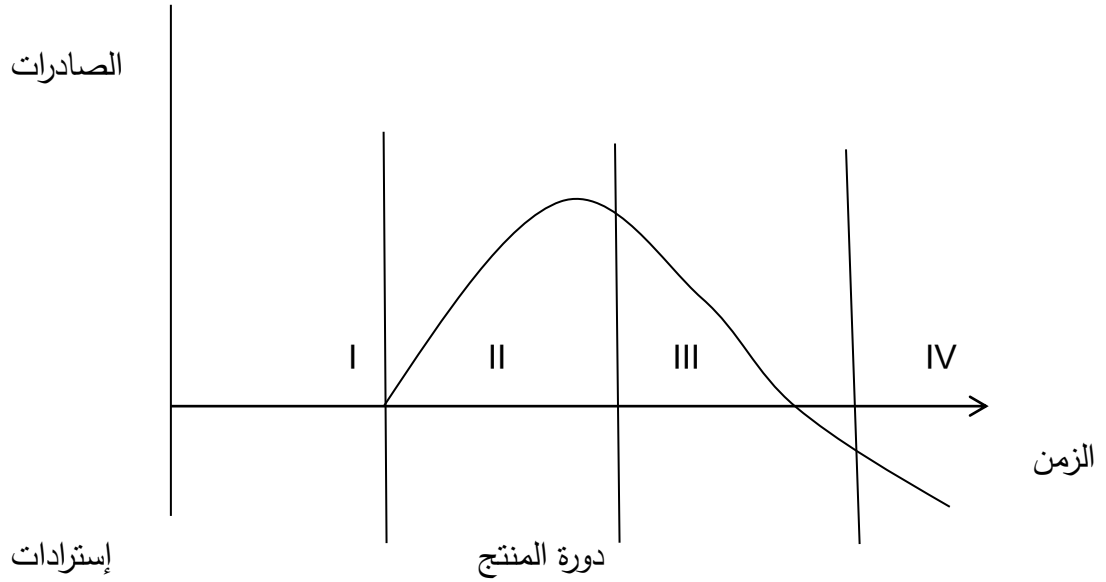
ويبين نموذج دورة المنتج ان اعدادا كبيرة من الانتاج الجديد يبدا بإنتاجها وبيعها في الاسواق المحلية الامريكية . وبعد ان ينتشر المنتج الجديد، ويصبح كثير الاستعمال في الولايات المتحدة، فانه يجذب انتباه البلدان الاخرى والتجار الاجانب الذين يعقدون صفقات تجارية لشراء هذه المنتج . وتصبح الولايات المتحدة دولة مصدرة لهذا المنتج الجديد.

وعندما ينمو الطلب الاجنبي على المنتج الجديد وتصل مبيعات الولايات المتحدة في بعض الدول الى مستوى عالي وكاف مما يغري الشركات الاجنبية (غير الامريكية) في الشروع بإنتاج هذا المنتج وتصديره لسد حاجات بعض البلدان . وعندما تبدا صادرات الولايات المتحدة لهذه المنتج بالانخفاض.[2]

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 64

[2] علي عبد الفاتح ابو شرار، الطبعة الثالثة، ص ص 146- 147

شكل (II-03): دور حياة المنتج



هجير عدنان زكي امين، **الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات**، الطبعة الاولى، دار اثراء للنشر والتوزيع، الاردن 2010، ص125

I. مرحلة ظهور المنتج في السوق المحلية نتيجة للميزة النسبية المتمثلة بالبحث والتطوير.
II. النمو في الصادرات .
III. انخفاض الصادرات مع قيام الشركات الاجنبية بالإنتاج لأسواقها المحلية .
IV. يصبح البلد المصدر مستوردا للمنتج بعد انخفاض الاسعار الاجنبية .

لقد لوحظت هذه الدورة في العديد من المنتجات كالراديو والتلفزيون والانسجة من المركبات الصناعية والحاسبات. كما ظهرت شواهد على امكانية تقصير الفترة الزمنية بين المرحلة الاولى والمرحلة الرابعة، ولو ان طول الدورة يختلف من سلعة لأخرى . وتتمثل فرضية دورة المنتج الى امكانية خضوعها للتطويع للظروف المختلفة وعوامل التفسير. الا انه بالقدر الذي تتسم هذه الفرضية بالمرونة، فان ذلك يضعف قدرتها بوصفها نظرية as a theory، بمعنى امكانية تطبيقها كمبدأ عام والخروج بها عن التجربة الامريكية . اذ يشير البعض الى ان الولايات المتحدة بما لديها من سوق واسعة، توفر للمستثمرين الحوافز والفرص، وهذا ما قد لا يتحقق في بلدان اخرى. في حين يشير اخرين الى ان معدلات الاجور المرتفعة في هذه الدولة تحفز على نشوء صناعات مدخرات للعمل من خلال الابتكار والتطوير، فضلا عن الولايات المتحدة تملك وفرة نسبية في الاشخاص دوي الخبرة العالية والتسهيلات البحثية التي توفر لها ميزة نسبية في الابتكار innovations. كل هذه العوامل المختلفة تجعل من الولايات المتحدة تأخذ زمام المبادرة في القيام الدورة في تطوير المنتج، الا ان استمرارها في الريادة يتصف بكونه مؤقتا، اذ ما ان ينمو الطلب على هذا المنتج ويكون بالإمكان محاكاة التكنولوجيا التي

استخدمت فيه في اماكن اخرى ويصل الانتاج الى مرحلة التقييس عند ذلك تبدا محددات الميزة النسبية بتحديد موقع الانتاج الجديد. من هذا يشار الى ان فرضية دورة المنتج تعني بالأجل القصير بإدخالها العوامل الحركية في التحليل .

لقد ايدت العديد من الدراسات التطبيقية ما جاءت به فرضية دورة المنتج حيث بينت احداها ان الصناعات الامريكية الخمسة ذات الوضع التصديري الافضل في الولايات المتحدة كانت تأتي في المراتب المتقدمة من حيث الانفاق على البحث والتطوير، هذه الصناعات الخمسة تجهز 72%من الصادرات الامريكية وتنفق ما يعادل 89% من اجمالي الانفاق الامريكي على البحث والتطوير. وهذه الحقائق تجعل اصحاب هذه الفرضية يؤكدون على ان كل السبل تقود الى ربط العلاقة بين اداء قطاع التصدير من جهة والبحث والتطوير من جهة اخرى .

يتحدد طول دورة المنتج اعتمادا على مجموعة من الظروف منها :

- معدل نمو الطلب في الاسواق الاجنبية .
- طبيعة المنتجات المطورة.
- السرعة التي يستحوذ بها الاجانب على التكنولوجيا الجديدة .
- مدى اتساع اقتصاديات الحجم.
- بنية الصناعة نفسها تلعب دورا حاسما كذلك في تقصير دورة المنتج . ذلك انه من الممكن ان تقوم الشركة المتعددة الجنسية بتقصير او ربما ازالة دورة المنتج . فحتى مع الافتراض بان المنتج الجديد طور في الاقتصاد الامريكي، فان الشركات المتعدية الجنسية قد تقرر انتاجه في موقع اخر لأحد فروعها التابعة للاستفادة من ميزة معينة في هذا الموقع، كرخص العمل مثلا .

من هذا يمكن ان نلاحظ ان فرضية دورة المنتج لا تتقاطع مع نظرية التجارة التقليدية بصيغتها الاخيرة (هكشر – اولين) فهي ترى ان الميزة النسبية للصادرات الامريكية تأتي من الوفرة النسبية لمورد الخبرة العلمية و التقنية. وما ان يتم اجتياز مرحلة تعلم تقنية المنتج حتى ينتقل انتاجه الى مكان اخر يتمتع بوفرة نسبية في عنصر او اكثر من عناصر الانتاج الاخرى. ويمكن للولايات المتحدة نفسها ان تكون من جديد البلد صاحب الميزة النسبية وهذا يمكن ملاحظته من استمرار تطوير المنتجات (مثل الحاسبات الالكترونية

) حيث يصعب دخول هذه الصناعة بسبب ما تتطلب من اقتصاديات الحجم ومن الخبرة العلمية والتقنية العالية فضلا عن ضخامة راس المال .[1]

3- نظرية ليندر للتجارة الخارجية.

من الفرضيات الاخرى التي تناولت تفسير اسباب التبادل التجاري وانماطه في العالم ما يعرف بفرضية ليندر (Linder Hypothesis)نسبة الى صاحبها ستافان ليندر، الذي بدا بالافتراض بان كل دولة ستقوم بتصدير تلك المنتجات (من السلع المصنعة)التي لديها سوق محلية كبيرة داخل الدولة نفسها، السبب في ذلك يعود الى ان الانتاج لأغراض تغطية السوق المحلية ينبغي ان تكون من الاتساع بحيث يمكن الشركات من الوصول الى اقتصاديات الحجم وبالتـــالي تخفيض التكـــاليف الى الحد الذي يجعلـــها تخترق الاسواق الدولية .

من جهة اخرى اشار ليندر الى ان اكثر الاسواق الواعدة لاستقبال الصادرات، تتمثل في البلدان التي تتشابه فيما بينها في المستويات الدخل والاذواق، ومن هنا تأتي عبارة تشابه التفضيلات. ذلك ان البلدان التي تتقارب فيها مستويات الدخول تتقارب فيها الاذواق، فكل بلد ينتج في الاساس لسوقه المحلية ولكن جزء من هذا الانتاج سيصدر الى بلدان اخرى حيث توجد اسواق مستقبلية لهذه المنتجات بسبب تشابه الاذواق، ان احد المضامين الاساسية لهذه الفرضية يمكن في ان حجما كبيرا من تجارة السلع المصنعة يجري بين بلدان متقاربة في مستويات دخولها وفي انماط طلب مستهلكيها، كذلك تتضمن الفرضية ان السلع الداخلة في عملية المتاجرة متشابهة، الا انها تحمل بعض الاختلافات النوعية. وهذه المضامين تتناسب تماما مع الوقع : ذلك ان الغالبية العظمى من تجارة السلع المصنعة تجرى بين البلدان المرتفعة الدخل نسبيا، مثل الولايات المتحدة واليابان والمجموعة الاوربية وكندا، فضلا عن ان جزءا كبيرا من هذه التجارة يتضمن تبادل سلعا متشابهة. فكل من هذه البلدان يصدر الى البلدان التي تقاربه في المستويات الدخل والتقدم الاقتصادي نفس السلع تقريبا. هذه النتائج حول انماط التجارة الدولية تبدو مثيرة للجدل لأنها لا تتناغم مع نظرية التجارة التقليدية الحديثة (هكشر – اولين) التي ترى ان التجارة الفعالة تجري بين بلدان مختلفة في مواردها الانتاجية وفي الاذواق، لان هذه الاختلافات هي التي تقف وراء الفروق في الاسعار النسبية. كما تقترح ان صادرات البلد تختلف عن استيراداته لان المنتجات المختلفة تتطلب نسب مختلفة من الموارد الانتاجية لإنتاجها. لقد اكد ليندر ان فرضيته تخص تجارة السلع المصنعة حيث يكون للأذواق واقتصاديات الحجم دورا بارزا، فمن وجهة نظره ان تجارة المواد الاولية يمكن

[1] هجير عدنان زكي امين، مرجع سابق، ص ص 125 -127

تفسيرها مـن خلال النظرية التقليدية بتأكيدها على وفرة الموارد الانتاجية ومنها العوامل المناخية والموارد الطبيعية . [1]

المطلب الثاني : سياسات التجارة الخارجية

يتعرض نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم المتقدمة والمتخلفة على حد سواء لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي، ومجموعة هذه التشريعات واللوائح الرسمية وكل ما يلحق بها من أساليب وإجراءات تنظيمية متبعة من جهة السلطات المسؤولة في الدولة تسمى بـ " السياسة التجارية "لذى سوف نتعرض في هذا المبحث الى مفهومها واهم انواعها ومختلف ادواتها .

اولا : ماهية السياسات التجارية

تعتبر السياسات التجارية من بين أهم المحاور التي تهتم بها الدولة، إلى جانب السياسات الاقتصادية الأخرى، وذلك لما لها من آثار متعددة على مسار وتنظيم التجارة الخارجية، وهذا ما جعلنا نعطي دراسة نظرية على هذه السياسات.

1- مفهوم السياسات التجارية الخارجية

ومن التعاريف المتداولة لمفهوم السياسة التجارية نجد:

هي عبارة عن مجموعة الوسائل والطرائق التي تقوم بها الدول لتعبر في تجارتها الدولية بقصد تحقيق اهداف محددة . [2]

هي موقف الدول ازاء العلاقات الاقتصادية التي ينشؤها الاشخاص من خلال صفتهم الفردية او كمؤسسات المقيمون على ارضها مع الاشخاص كأفراد او مؤسسات المقيمين في الخارج .[3]

[1] هجير عدنان زكي امين، مرجع سابق، ص ص127-128

[2] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص129

[3] نفس المرجع، ص 129

يمكن تعريف سياسات التجارة الخارجية او السياسة التجارية : بانها احد فروع السياسة الاقتصادية العامة المنوط بها تنظيم شؤون التجارة الخارجية من خلال ادوات معينة لتحقيق اهداف محددة .[1]

وقد تعرف ايضا السياسة التجارية على انها : اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (سواء حرية ام حماية) وتعبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والاجراءات التي تضعها موضع التطبيق .[2]

هي مجموع الاجراءات التي تباشرها الدولة في علاقتها الاقتصادية مع دول العالم الاخرى، شاملة لكل من التبادل السلعي والخدمي واسعار الصرف والاستثمار، بقصد اهداف معينة تتفق مع باقي اهداف السياسات الاقتصادية والسياسة العامة للمجتمع .[3]

2- اهداف السياسات التجارية

هناك أهداف متعددة للسياسة التجارية، ولعل أكثر الأهداف انتشارا هي تحقيق موارد للخزانة العامة، وتحقيق توازن ميزان المدفوعات وحماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية، وحماية الاقتصاد القومي من خطر الإغراق، وإعادة الدخل القومي وحماية الاقتصاد القومي من التقلبات الخارجية بالإضافة إلى أهداف استراتيجية ،ويمكن تقسيم هذه الأهداف إلى ثلاث مجموعات رئيسية اقتصادية، اجتماعية واستراتيجية كما يلي:

أ- الاهداف الاقتصادية للسياسة التجارة الخارجية :

الاهداف الاقتصادية للسياسة التجارية الخارجية في النظام الوضعي تتمثل في :[4]

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة، فإمكانية الحصول على هذه الموارد يمكن استخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة اشكالها وانواعها، ويتم توفير هذه الموارد عن طريق مرور السلع والخدمات عبر الحدود القومية للدولة، او مردود ومكاسب التجارة الدولية الهائلة.

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص69

[2] نفس المرجع، ص 69

[3] طارق يوسف حسن جابر، **السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الاسلامي**، الطبعة الاولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، الاردن، عمان 2012، ص44

[4] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص 58

- العمل على تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، ويتم ذلك باختيار مجموعة الاجراءات التي تكفل المحافظة على هذا التوازن .
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الاجنبية، اي تخليصها من المؤثرات الخارجية التي يمكن لها اثار ضارة على الصناعة المحلية، لذلك تظهر الضرورة الاساسية لحماية هذه الصناعة .
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الاغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الدولية، اي : البيع بسعر اقل من تكلفة الانتاج، وذلك يعد وسيلة اساسية للسيطرة على الاسواق الدولية، وتصنع السياسة التجارية الاجراءات الكفيلة بمواجهته .
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني، وهذا يتطلب بذل جهد كبير للتخلص من هذه التقلبات بواسطة السياسة التجارية .
- زيادة الكفاءة الانتاجية والاستفادة من الخبرات والتقنيات، وتشجيع الاستثمار، وتحقيق التشغيل الكامل والقضاء على البطالة .

ب-الاهداف الاجتماعية للسياسة التجارية الخارجية :

الاهداف الاجتماعية للسياسة التجارية الخارجية تتمثل في :[1]

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كمصالح الزراعيين او المنتجين لسلع معينة، لأنها تعتبر ضرورية واساسية في الدولة.
- اعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة، وهذا الهدف يتمثل احد الاهداف الحيوية للسياسة التجارية الخارجية في هذا المجال .
- المحافظة على دعم جهود التعاون الاقتصادي الدولي الذي يعين على خير المجتمع الانساني وحل مشكلاته، و تشجيع التنمية الاقتصادية وغير الاقتصادية في الدول النامية الاقل تطورا.
- المحافظة على استقرار الاقتصاد الداخلي وزيادة الرفاهية الاقتصادية الداخلية للمجتمعات الداخلية والدولية للعالم باسره من خلال زيادة التبادلات التجارية .

ت-الاهداف الاستراتيجية للسياسة التجارية الخارجية :

الاهداف الاستراتيجية للسياسة التجارية الخارجية تتمثل في :[2]

[1] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص 59

[2] نفس المرجع، ص 59

- المحافظة على الامن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية و العسكرية، وتحقيق السلام والاستقرار العالمي .
- العمل على توفير الحد الادنى من الغداء عن طريق الانتاج المحلي او من المنتجات الاجنبية الضرورية مهما كانت تكلفته مرتفعة .
- العمل على توفير الحد الادنى من الانتاج، ومن مصادر الطاقة كالبترول وخصوصا زمن فترة الحروب والازمات .

ثانيا : التجارة الخارجية بين الحرية والتقييد

لقد أدت التفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية إلى وجود مذهبين في التجارة الخارجية أحدهما يرى ضرورة تركها حرة دون قيود لأن هذا يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية للعالم بأكمله، ويرى فريق آخـــر ضرورة حمايتـــها من بعـــض المؤثرات الخـــارجية لأن هذا يكون في بعض الحالات من الأمور الحيوية التي تقتضيها السياسة العليا، أو يكون ضرورة مؤقتة على أن تعود الدولة بعد ذلك إلى سياسة التحرير.

1- سياسة الحماية التجارية

أ- مفهوم سياسة الحماية التجارية

تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الاجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها او سوقها المحلي ضد المنافسة الاجنبية .

قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدوا الاخرى باتباع بعض الاساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات او وضع حد اقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الاجنبية .[1]

ومنه ان الحكومات الوطنية يمكن ان تفرض العديد من القيود على التعاملات الدولية التي لا يمكن فرضها على التعاملات الداخلية .[2]

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 72

[2] موردخاي كريانين، ترجمة محمد ابراهيم منصور، علي مسعود عطية، **الاقتصاد الدولي مدخل السياسات**، دار المريخ الرياض للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 27

المقصود بهذه السياسة ان الدولة تتبناها لتحقيق اهداف معينة كحماية الصناعات الوطنية من خطر منافسة الواردات الاجنبية، عن طريق وضع قيود معينة على التجارة الدولية.[1]

ب-**حجج انصار الحماية :** يستند انصار الحماية التجارية الى مجموعة من الحجج اهمها :

- تحقيق العمالة الكاملة ومعالجة البطالة، واجتذاب رؤوس الاموال الاجنبية للمشاركة في الانتاج المحلي، عن طريق حماية الانتاج الوطني من الاحتكارات الخارجية التي نمت في الاسواق الدولية .[2]
- دعم ميزانية الدولة عن طريق الرسوم المفروضة على التجارة الخارجية بجانب الايرادات .[3]
- ان سياسة الحماية تنوع الانتاج وذلك لان سياسة التخصص لها مخاطر عالمية، لان الاقتصاد في هذه الحالة يعتمد على منتج واحد، اما الحماية فإنها تساعد على تنويع بالمنتجات وبالتالي تجنب الاعتماد على منتج واحد وهذا يورث الاخطار .
- مواجهة العجز في الميزان المدفوعات الخاص بها حيث تلجا الكثير من الدول النامية التي تعاني من العجز في ميزان المدفوعات الى تطبيق سياسة الحماية لتحقيق ايرادات للخزينة من خلال الرسوم الجمركية المفروضة . [4]
- ان اتباع هذه السياسة سوف يؤدي الى تقييد الواردات وانخفاض حجمها، وازاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفرا من تحويل انفاقه من السلع الاجنبية الى البدائل المحلية .
- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الاجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية وثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية والائتمانية .
- مواجهة سياسة الاغراق المفتعلة، والتي تعني بيع المنتجات الاجنبية في الاسواق المحلية بأسعار اقل من الاسعار التي تباع بها في السوق الدولة الام، وذلك بفرض رسوم جمركية على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي والسعر البيع في الدولة الام. [5]

2- سياسة حرية التجارية

أ- مفهوم سياسة حرية التجارية

[1] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص54

[2] نفس المرجع، ص 54

[3] نفس المرجع، ص 55

[4] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 132

[5] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 72

انها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الاخرى، ومن هنا نستنتج ان سياسة الحرية تتركز على ضرورة ازالة كل العقبات او القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات ام واردات. [1]

ب- حجج انصار الحرية

تتمثل مجمل الحجج فيما يلي:

- خفض الاسعار من خلال المنافسة التي تنشا بين منتجي السلع المختلفة، والعمل على عدم ارتفاع الاسعار من خلال الغاء رسوم والضرائب ايضا، وهذا ما يعود بالفائدة على المستهلكين. [2]
- ان حرية التجارة الدولية تؤدي الى زيادة الدخل القومي لهذه الدول نتيجة التخصص، وهذا يعني الاتجاه نحو الانتاج المنتج الذي يحقق فوائد كبيرة منها حصول الافراد على السلع المستوردة بتكلفة اقل .[3]
- تشجع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين الدول مختلفة مما يؤدي الى زيادة وتنشيط العمل وتحسين وسائل الانتاج .
- تؤدي حرية التجارة الى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة وتتحكم في الاسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية .
- تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في الانتاج السلع كثيفة العنصر الانتاجي الوفير والحد من انتاج السلع كثيفة العنصر النادر .
- تساعد حرية التجارة على استخدام كل بلد لموارده الانتاجية استخداما كاملا والقضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة. [4]

المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية.

تتمثل أدوات السياسة التجارية في كل الوسائل التي يمكن بها التأثير على التجارة الخارجية للبلد، سواء بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة، وأهم أدوات السياسة التجارية هي:

اولا: ادوات السياسة الحمائية

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 75
[2] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص51
[3] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص130
[4] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص75

1- الأدوات السعرية

أ- **الرسوم الجمركية :**

وتعرف على انها " ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات ام واردات "[1]

هي ضريبة غير مباشرة تفرض على الواردات او الصادرات وتحصلها الدولة على واقعة عبور السلعة للحدود الجمركية الوطنية، فهي فريضة مالية يكلف دفعها اصحاب السلع عند عبورهم اقليما جمركيا او خطا او دائرة جمركية في دولة ما . [2]

- **انواعها**
- **من حيث كيفية تقديرها** :تصنف إلى ما يلي :[3]

✓ **الرسوم القيمية** : وتعني ان الضريبة تفرض وتحسب على اساس نسبة من قيمة البضاعة المستوردة، اي ان الضريبة عبارة عن نسبة معينة من سعر بيع او استراد السلعة .

ويعتبر السعر النسبي اشهر اساليب فرض التعريفة الجمركية ويطبق في الولايات المتحدة كما يطبق في مصر وكثير من دول العالم .

فالسيارات في مصر تخضع حاليا لمعدل لا يتعدى 50% وتفرض الولايات المتحدة ضريبة جمركية على وارداتها بمعدل 12% على سبيل المثال.

✓ **الرسوم النوعية** : في هذه الحالة تفرض التعريفة على اساس مبلغ معين لكل وحدة من وحدات السلعة المستوردة، بصرف النظر عن قيمة السلعة نفسها، فعلى سبيل المثال تفرض الولايات المتحدة تعريفة جمركية مقدارها 11 سنت على الالعاب النارية لكل كيلوجرام منها .

✓ **الرسوم المركبة** : اخيرا قد تفرض التعريفة الجمركية بطريقة مركبة بمعنى يستخدم السعر القيمي او النسبي اضافة الى التعريفة النوعية معا، وكمثال على ذلك من كود الولايات المتحدة للتعرفة الجمركية هو الاسلحة البيضاء المستوردة حيث تفرض بسعر 3 سنت اضافة الى 0,4% ضريبة

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص735

[2] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص144

[3] سهير محمد السيد حسن، محمد محمد البنا، **الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية**، الطبعة الاولى، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع، الاسكندرية، 2005،ص181

قيمية، كذلك تفرض ضريبة على بعض انواع المربى المستوردة بسعر 10,4 سنت للكيلو اضافة الى 10% ضريبة قيمية .

- **حسب الهدف منها** :تصنف إلى ما يلي :[1]

✓ **الرسوم المالية** : والتي تفرض بقصد تحقيق ايراد لخزانة الدولة .

✓ **الرسوم الحمائية** : والتي تهدف الى حماية الانتاج الوطني من المنافسة الاجنبية.

- **حسب حرية الدولة في فرضها** : نميز ما يلي : [2]

✓ **التعريفة المستقلة** : تنشأ من إدارة تشريعية داخلية.

✓ **التعريفة الإتفاقية** : تكون بموجب اتفاق دولي مع دول أخرى .

ب- الإعانات

ويعرف نظام الاعانات على انه " المزايا والتسهيلات و المنح النقدية كافة التي تعطي للمنتج الوطني، لكي يكون في وضع تنافسي افضل سواء في السوق الداخلية او الخارجية. [3]

وتسعى الدولة من خلال هذا النظام الى كسب الاسواق الخارجية وذلك بتمكين المنتجين والمصدرين المحليين من الحصول على الاعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج وبأثمان لا تحقق لهم ربح. [4] وتنقسم الى :[5]

✓ **اعانات مباشرة** : وهي عبارة عن مبالغ من النقود تدفعه الدولة لتشجيع او دعم نشاط اقتصادي تصديري معين .

✓ **اعانات غير مباشرة** : وهي امتيازات تمنحها الدولة للمشروع التصديري لتدعم مركزه المالي ومن ذلك مثلا الاعفاء الضريبي .

ت- الإغراق

[1] زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، 1990ص297

[2] نفس المرجع، ص297

[3] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص73

[4] نفس الرجع، ص73

[5] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص146

الاغراق هو تلك السياسات التي تهدف لبيع السلعة في الاسواق الاجنبية بثمن يقل عن الثمن الذي تباع به السلعة نفسها في الوقت نفسه و بالشروط نفسها في السوق الداخلية للدولة المنتجة، وقد جرت العادة في هذا الشأن على التمييز بين أنواع ثلاثة من الإغراق:

- ✓ **الإغراق العارض** : وهذا النوع يظهر بظروف طارئة مثل الرغبة بحيث تعرض في الاسواق الخارجية بأسعار منخفضة. و كذلك خطا المنتجين الوطنيين في تقديرهم لنطاق السوق الداخلية واضطرارهم الى التخلص من الفائض الانتاج في الخارج حتى لا يضطرون الى خفض اسعرهم في السوق المحلية ثم العمل على رفعها لاحقا.
- ✓ **الإغراق قصير الأجل** : وهو يهدف اما لتحقيق هدف محدد وينتهي بتحقيقه مثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق اجنبية، كذلك تخفيض الاسعار في سوق للدفاع ضد منافسة اجنبية طارئة او لمنع اقامة مشروعات جديدة. او محاولة طرد منافسة من السوق المستهدف.

يتميز الاغراق المؤقت بانه قد يحمل المغرق خسارة كبيرة ولكنه يقبل تحملها حتى يتحقق هدفه ثم يعود محاولا تعويض ما لحق من خسارة.

- ✓ **الإغراق الدائم** : وهو سياسة دائمة منهجية من قبل المنتج لا يمكن بطبيعة الحال ان تقوم على اساس تحمل خسارة يفترض الاغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية والاحتكار يعتمد على وجود حماية من خطر المنافسة الاجنبية كالحواجز الجمركية. والمحتكر يجد من مصلحته ان يميز من حيث السعر الذي يفرضه على مختلف الاسواق كل بحسب ظروفه وبصفة خاصة حسب مرونة الطلب السائدة في السوق. فاذا كانت المرونة قليلة يرفع المحتكر سعره واذا كانت المرونة كبيرة يخفض من سعره. وهذا بالتالي يمكنه من تحقيق اقصى قدر من الارباح المتاحة في السوق المحلي والخارجي .

وقد يجد المحتكر نفسه مضطرا لدخول اسواق اجنبية بالبيع بأسعار اقل وذلك حتى يصل بإنتاجه الى الحجم الذي يوفر في الانتاج والذي يطلق عليه ميزة الانتاج الكبير. [1]

ث- **الرقابة على الصرف** : وفيه تقوم دولة ما، مثل الهند بتقييد قدرة مواطنيها على تحويل اموالهم (بالروبية) الى عملات اجنبية، مثل الدولار الامريكي .[2]

[1] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص142

[2] موردخاي كريانين، مرجع سابق، ص 27

ج- **تخفيض سعر الصرف** : والمراد به تخفيض قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بوحدات العملة الاجنبية، والهدف منه زيادة الصادرات وبالتالي يؤثر سعر الصرف على مستويات الاسعار المحلية والاسعار الخارجية، اذ ان تخفيض سعر الصرف يترتب عليه تخفيض اسعار الصادرات مقومة بالعملات الاجنبية. وفي المقابل ارتفاع اسعار الواردات مقومة بالعملة الوطنية. [1]

2- الأدوات الكمية : يعد نظام الحصص وتراخيص الإستيراد من أهم الأدوات الحمائية الكمية .

أ- **نظام الحصص** : يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد اقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة معينة على اساس عيني (كمية) و قيمي (مبالغ).[2]

ب-الحظر (المنع) : يعرف الحظر على انه قيام الدولة بمنع التعامل مع الاسواق الدولية ويمكون الحظر على الصادرات او الواردات او كليهما. ويأخذ الحظر احد الشكلين التاليين :

- ✓ حظر كلي : هو ان تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، اي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي .
- ✓ حظر جزئي : هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الاسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع . [3]

ت-تراخيص الاستيراد : عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع الا بعد الحصول على ترخيص (اذن) سابق من جهة الادارة المختصة بذلك . [4]

3- الأدوات التنظيمية :تحاول بعض الدول التأثير على التجارة الخارجية باستعمال أدوات تنظيمية، ومن أهم صور هذه الأدوات ما يلي : [5]

أ- **المعاهدات التجارية** : وهي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول، من خلال اجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية وامورا ذات طابع سياسي او اداري تقوم على مبادئ عامة مثل: المساواة والمعاملة بالمثل للدولة الاولى بالرعاية اي منح الدولة افضل معاملة يمكن ان تعطيها الدولة الاخرى لطرف ثالث .

[1] طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق، ص147

[2] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص74

[3] نفس المرجع، ص74

[4] نفس المرجع، ص 74

[5] نفس الرجع، ص 74

ب-**الاتفاقيات التجارية :** هي اتفاقات قصيرة الاجل مقارنة بالمعاهدة، كما تتسم بانها تفضيلية حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها و المزايا الممنوحة على نحو متبادل، كما انها ذات طابع اجرائي وتنفيذي في اطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

ت-اتفاقيات الدفع : تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية، و قد تكون منفصلة عنها، و تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل .....الخ

ثانيا :أدوات سياسة الحرية التجارية

1- **التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية :** الهدف الاساس من انشاء منظمة التجارة العالمية، هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الاطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدا التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية. أي يجب على جميع الدول الاعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة الى اخرى . [1]

2- **تحرير التعامل في الصرف الأجنبي :** أي تعويم سعر بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائيا في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الاجنبي، لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الاجنبي . [2]

3- التكامل الاقتصادي الدولي : يعرف التكامل الاقتصادي على أنه **<<** هو عملية الغاء الحواجز الجمركية وغير الجمركية كافة بين مجموعة من الدول المتكاملة، مع تنسيق السياسات الاقتصادية والنقدية والمالية مما يؤدي الى خلق تكتل اقتصادي جديد يحل محل الاقتصاديات الوطنية في المنطقة التكاملية **>>.** [3]

وتتجسد الأدوات التنظيمية لسياسة الحرية التجارية في أشكال التكامل الاقتصادي التي من بينها: [4]

أ- **مناطق التجارة الحرة:** تعتبر هذه المرحلة الاولى من مراحل التكامل وتعتبر ذات اهمية كبيرة كون النجاح في المراحل اللاحقة يعتمد بشكل كبير عليها. وانشاء منطقة التجارة الحرة الهدف منه هو تحقيق حرية انتقال السلع و الخدمات بين دولتين او اكثر. ويتم ذلك على مستويين :

[1] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص76

[2] نفس المرجع، ص78

[3] نفس المرجع، ص84

[4] نفس الرجع، ص ص 75-76

الاول : تخفيض او الغاء التعريفات الجمركية على انتقال السلع عبر الحدود الوطنية للدول .

الثاني : تحرير تقديم الخدمات التجارية من خلال السماح بالتوحيد التجاري للأشخاص الاعتباريين (الشركات) والاشخاص الطبيعيين (الافراد)، بغرض تقديم الخدمات في الدول الاخرى .

ب-**الاتحاد الجمركي** : تتبع عملية انشاء منطقة التجارة الحرة انشاء اتحاد جمركي بين الدول الاعضاء. والخطوة الاضافية هنا، بعد الغاء التعريفة الجمركية، هي توحيد النظام والتعريفات الجمركية بين دول التكتل من جهة وبين العالم الخارجي، ويتم ذلك من خلال توحيد التعريفة الجمركية لواردات الدول الاعضاء في الاتحاد عند معدل معين، بالإضافة الى انشاء صندوق مركزي للإيرادات الجمركية بهدف اعادة توزيع هذه الايرادات بين الدول الاعضاء بهدف تعويض الدول التي قد تتضرر حصيلتها من الايرادات الجمركية نتيجة لإنشاء للاتحاد.

ت-**السوق المشتركة** :المرحة الثالثة من مراحل التكامل هي انشاء السوق المشتركة، والتي تنطوي على حرية انتقال عناصر الانتاج (العمالة، و رؤوس الاموال) بين الدول الاعضاء. فاستثمارات الدول الاعضاء تتم معاملتها معاملة الاستثمارات الوطنية وبالتالي تحصيل على الحقوق والامتيازات نفسها. فيستفيد الافراد من الخدمات الاجتماعية (كالصحة والتعليم والضمان الاجتماعي) وتستفيد الشركات من الدعم والاعفاءات الضريبية .

ث-**التكامل الاتحاد النقدي** : تعتبر هذه المرحلة مهمة جدا في سلم التكامل، وتنطوي على توحيد السياسة النقدية من خلال خلق عملة موحدة وانشاء سلطة نقدية مركزية. فتكون للدول الاعضاء عملة موحدة وسياسة نقدية موحدة فيما يتعلق بسعر صرف العملة واسعار الفائدة واسس التنظيم والرقابة على القطاع المصرفي .

ج- **السلطة الاقتصادية الموحدة** :اخر مراحل التكامل الاقتصادية تتطلب انشاء سلطة اقتصادية تهيمن على النواحي الاقتصادية كافة للدول الاعضاء. فيتم تنسيق العمل الاقتصادي على المستويات كافة كالمالية العامة، والتجارة الدولية، واسواق العمل .

و الجدول الموالي يوضح مراحل التكامل الاقتصادي :

جدول رقم (II -03): ملخص لمراحل التكامل الاقتصادي

الخصائص / نمط التكتل	حرية التبادل بين الأعضاء	تعريفة جمركية خارجية موحدة	حرية انتقال عوامل الإنتاج	توحيد العملة	تنسيق كل السياسات الاقتصادية
منطقة التبادل الحر	X				
الاتحاد الجمركي	X	X			
السوق المشتركة	X	X	X		
التكامل الاتحاد النقدي	X	X	X	X	
السلطة الاقتصادية الموحدة	X	X	X	X	X

المصدر :من اعداد الطالب بالاعتماد على، السيد متولي عبد القادر، مرجع سايق، ص ص 75-76

المبحث الثالث : العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات والتجارة الخارجية

تأتي العلاقة بين الاستثمارات الاجنبية المباشرة المقدمة من الشركات متعددة الجنسيات والتجارة الخارجية لتتجاوز عملية البيع والشراء كما يتصور البعض، غير ان العلاقة تتمحور في زيادة الانتاج، ومن ثم زيادة الصادرات وزيادة نصيب التجارة الخارجية في السوق العالمي او احلال الواردات لتقليل الاعتماد على العالم الخارجي، والذي يصب بدوره في التأثير الايجابي على ميزان المدفوعات .

المطلب الاول :الشركات المتعددة الجنسيات واثرها على الواردات

تعد الواردات احد شقي التجارة الخارجية، وتساهم الواردات في احداث التكوين الرأسمالي اللازم لعملية التنمية الاقتصادية والتي تصب بدورها في الناتج القومي الاجمالي، ويمكن ان تكون الواردات ذات اثر سلبي على الناتج القومي اذا ما كانت هذه الواردات استهلاكية وغير رأسمالية او سلع وسيطة تساهم في زيادة الانتاج، الا ان هيكل الانتاج في بعض الدول لا يزال مشوها وغير مرن، ومن ثم لا تسهم عملية تخفيض قيمة العملة في زيادة الصادرات وانخفاض الواردات، لذا لا تستوعب انخفاض قيمة العملة الوطنية بصورة فاعلة.

اولا : ماهية الواردات

1- مفهوم الواردات

هي مجموع السلع والبضائع التي تزودها السوق المحلية لتغطية النقص المسجل في الداخل[1]

هي الموارد والسلع التي تشترى من الخارج. [2]

2-طرق الاستيراد: وهي كالتالي :[3]

أ- يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد علي عقد البيع وطرق الدفع الخاصة بهم.

ب- إرسال فاتورة بالبضاعة المتفق عليها بطريقة الشحن وميعاد التسليم.

ت- يقوم المستورد بعمل اعتماد مستندي من خلال بنك يتبع له، ويتم الاتفاق علي شروط البضاعة والمواصفات الخاصة بها، ويجب ألا يخل بهذه الشروط أحدهما، ويُرسل هذا الاعتماد المستندي للبنك التابع له المصدر.

[1] http://ar.wikipedia.org 2015/02/12 التاريخ 12:40 الوقت

[2] http://ta3lime.com/showthread.php?t=89312015/02/12 التاريخ 12:50 الوقت

[3] http://www.entej.com2015/05/02 : التاريخ 10:30 الوقت

ث- تُرسل الأوراق من بنك المصدر إلي البنك التابع له المستورد لكي يقوم بفصحها والتأكد من مواصفاتها المطابقة.

ج- يقوم المستورد بأخذ بوليصة الشحن، ويسلمها للشركة المختصة بشحن البضائع وتعطيه أمر تسليم داخل المنطقة الجمركية، ومن ثم إرسال الأوراق إلي مستخلص جمركي لينهي الرسالة من المنطقة الجمركية.

هـ- ويستلم المستخلص الجمركي: الفاتورة التجارية، بوليصة الشحن، قائمة المحتويات، شهادة التأمين وشهادة الفحص، وهذه طرق شحن البضائع من اي دولة.

ثانيا : ماهية سياسة احلال الواردات

1- مفهوم سياسة احلال الواردات

ويقصد بها تلك الاستراتيجية القائمة على فكرة اختيار الصناعات التي يمكن احلال منتجاتها محل المنتجات المستوردة من خلال اقامة الصناعات التي تخفض من فاتورة الواردات خلال فترة زمنية معينة تتطلبها تنفيذ هذه الاستراتيجية، مما ينعكس في النهاية على تخفيض الطلب على الصرف الاجنبي .[1]

2- هدفها سياسة احلال الواردات

ويكمن الهدف الرئيسي من تطبيق هذه الاستراتيجية في رغبة في حماية السوق المحلية لتحويل الطلب من المنتجات المستوردة الى منتجات المحلية [2]كذلك تهدف هذه الاستراتيجية إلى تشييد مشاريع صناعية قصد إنتاج المواد التي كانت تستورد من قبل، وقد ظهرت هذه الاستراتيجية وانتشرت في دول أمريكا اللاتينية، ويرجع التوجه لمثل هذه الاستراتيجية إلى تعاظم العجز التجاري للدول النامية، وذلك لانخفاض أسعار موادها الأولية المصدرة، وأدى تزايد هذا العجز إلى الحد من استيراد المواد الاستهلاك وقيام صناعات محلية لإنتاج هذه المواد كليا أو جزئيا[3].

3- سياسة محل الواردات و السياسة التجارية

[1] محمود عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 87

[2] نفس المرجع، ص 87

[3] http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/numero-08-2010/565-hadjzouzi-yahoo-fr 2015/03/02 الوقت15:15اليوم

تتضمن هذه السياسة انشاء صناعات محلية لإنتاج منتجات كانت تستورد سابقا. ويتم ذلك من خلال ايجاد حواجز جمركية و غير جمركية ضد استراد السلع الاجنبية المماثلة. وقد اعتبرت الصناعات الاستهلاكية كصناعات مرشحة بالمقام الاول لتطبيق هذه السياسة، و ذلك لعدم تعقدها تكنولوجيا، ولتوفير الطلب المحلي على منتجاتها على امل ان يتم احلال الصناعات المتعلقة بالسلع الوسيطة والرأسمالية لاحقا [1]فنجد ان استراتيجية التصنيع للإحلال محل الواردات تعتمد على سياسة الحماية في التجارة الخارجية ونظام اسعار الصرف المتعددة والمقيدة . [2]

ثالثا :استراتيجية احلال الواردات والشركات المتعددة الجنسيات

تمر هذه الاستراتيجية بمراحل ثلاث هي الأولى: إنتاج المواد الاستهلاكية الحقيقة (إحلال واردات بدائي) ؛ الثانية : إنتاج مواد استهلاكية معمرة (سيارات، أدوات كهرومنزلية، ... الخ) نتيجة للاختناقات الناتجة عن ضيق السوق التي تواجه المرحلة الأولى، وذلك بإعانة من الشركات المتعددة الجنسيات، الثالثة : إنتاج المواد الوسيطية، أو البحث عن أسواق خارجية لمواجهة ضيق السوق الداخلية، ويكون نتيجة لذلك البلد حلقة في تقسيم العمل الدولي.[3]

المطلب الثاني : الشركات المتعددة الجنسيات واثارها على الصادرات

تعد الصادرات الشق الاول من الميزان التجاري الذي يقيس مدى اندماج القطر في عملية التجارة العالمية وهي تعد مورد للدولة ومنها يمكن تغطية الواردات وتتأثر هي الاخرى بمدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في العملية الانتاجية .

اولا : ماهية الصادرات

1- تعريف الصادرات

هي مجموع السلع والبضائع الموجهة إلى الخارج السوق الدولية في حالة تحقيق فائض في الإنتاج .[4]

هي الموارد والسلع التي تباع خارج الحدود الوطنية في الاسواق الدولية[5]

[1] http://w ages/publication/pdfs/114/114_develop_bridge3.pdf ww.arab-api.org/im الوقت 15:20 التاريخ 30/12/2014

[2] محمود عبد الرزاق، مرجع سابق، ص91

[3] http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/numero-08-2010/565-hadjzouzi-yahoo-fr الوقت 10:00 التاريخ 2014/03/04

[4] http://ar.wikipedia.org الوقت : 11:20 التاريخ : 2015/03/12

[5] http://ta3lime.com/showthread.php?t=89312 الوقت 21:50 التاريخ : 2015/02/01

2- **طرق التصدير** : من بين طرق التصدير ما يلي [1]

أ - **التصدير غير مباشر** : ويتم ذلك عن طرق استخدام او تعيين وسطاء دوليين يقومون بمهام التصدير لتلك الدولة. وهذه الطريقة غالبا ما تكون شائعة بين الشركات حديثة العهد بالتصدير للأسواق الخارجية لأنها تتطلب اقل استثمار او اقل مخاطرة، كما ان الشركة حسب هذه الطريقة لا تضطر الى تعيين وتطوير ايدي عامله لها في الخارج، فالوسيط التجاري لديه المعرفة التامة والكافية بأحوال السوق الاجنبي وطريقة التعامل في الاسواق المستهدفة خارجيا. ومن اشكال الوسطاء المتوفرين في السوق المحلي للتصدير

❖ **التاجر المحلي المصدر**

يقوم هذا الوسيط بشراء انتاج الشركة لحسابه الخاص، ثم يتولى عملية تسويقه وبيعه في الخارج بهدف تحقيق الربح .

❖ **الوكيل المحلي المصدر**

يوجد انواع مختلفة من الوكلاء او السماسرة، و الوكلاء بالعمولة اما السماسرة فمنهم وكيل البيع، وكيل المنتج، السمسار الحر، والوكيل بالعمولة فالوكيل في جميع الحالات يبحث ويتفاوض نيابة عن موكله ويتقاضى مقابل عمله عمولة تختلف حسب العقود التجارية بين الوكيل والموكل ونوع الوكيل .

❖ **المؤسسات والمنظمات التعاونية**

تقوم هذه المنظمات بتنفيذ العام المتعلقة بالتصدير. وذلك نيابة عن عدة منتجين وهي تقع جزئيا تحت اداراتهم ورقابتهم و يستخدم هذا النوع عادة من قبل منتجي البضائع الاولية كالمنتجات الزراعية.

ب **التصدير المباشر** : بهذا الخيار يقوم المنتج نفسه مباشرة بأعمال التصدير الى السوق الاجنبي دون الاستعانة بخدمات الوسطاء. وتتبع الشركات في التصدير منتجاتها مباشرة احدى الطرق التالية :

❖ **استحداث قسم التصدير للأسواق الخارجية** : وهذا يتطلب من الشركة انشاء قسما مستقلا للتصدير في الشركة وضمن هيكلها التنظيمي ليقوم بكافة مهام ووظائف التصدير .

[1] شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص ص 88- 89

- **انشاء فروع في الاسواق الخارجية :** وهذا يعني انشاء فرع في السوق الاجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق المستهدف. وهذا يسمح للشركة بتحقيق رقابة افضل على نشاطاتها في السوق الخارجي.
- **ايفاد مندوبي مبيعات للخارج :** يقومون بالبحث عن العملاء المحتملين في الاسواق المستهدفة والاتصال والتفاوض معهم بشان عقد صفقات البيع .

ثانيا : ماهية سياسة تشجيع الصادرات

1- مفهوم سياسة تشجيع الصادرات

هي تنفيد مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الاسواق العالمية .

في حين يعرفها(Krouger) بانها مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة التي يتم اتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون الاقتصاد على سلعة واحدة .

اما (Balassa و Bhagwati) فقد عرفها بانها تلك الاستراتيجية التي تهدف الى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات.

ولضمان تنفيد الاستراتيجية، فقد وضع(Gheraway&Milner1990) مجموعة من الادوات لتحفيز الاستثمار في الانتاج من اجل التصدير مثل الاعفاءات الجمركية والضريبية على المدخلات المستوردة، والاعفاءات الضريبية المحلية المباشرة وغير المباشرة على الانشطة التصديرية مع منح ائتمان تصديري لاستيراد المدخلات الوسيطة اللازمة لصناعات التصدير، مع تخفيض ائتمان تقديم المرافق العامة الأنشطة التصديرية، بالإضافة الى تقديم دعم مباشر للصناعات التصديرية .[1]

2- هدف استراتيجية تشجيع الصادرات

تهدف هذه الاستراتيجية إلى تكفل الدول النامية بإجراء بعض عمليات التصنيع على صادراتها، حتى تزداد قيمتها في السوق العالمية. وقد أخذت هذه الاستراتيجية اتجاهين.

[1] محمد عبد الرزاق، **الاقتصاد الدولي و التجارة الخارجية (النظرية و التطبيق)**، الطبعة الاولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2010، ص89

أ- أقطار أسست صناعات تصديرية لتحويل مواردها الأولية وإنتاج مواد وسيطة قبيل تصديرها، كما حدث في البلدان المنتجة للنفط (الصناعات البتروكمياوية).

ب-أقطار أحدثت مشاريع صناعية لإنتاج مواد استهلاكية متفاوتة الكثافة، اعتمادا على استعمال اليد العاملة الرخيصة التي تمتلكها (صناعة النسيج والمطاط)، كما حدث في دول جنوب شرق آسيا.[1]

3- استراتيجية تشجيع الصادرات وسياسة التجارية

وقد وجد الفكر النيوكلاسيكي في هذه السياسة، خطوة اساسية نحو النمو الاقتصادي، وبديل جيد لسياسة احلال الواردات وتعظيم لفكرة المزايا النسبية التي تقوم عليها التجارة الدولية وخلق البيئة الملائمة للإنتاج والادخال والتطبيق المستمر للتجديدات والتحسينات التكنولوجية عن طريق المنافسة الدولية. و اخيرا الاستفادة من مزايا الانتاج الكبير المتمثل في اتساع السوق وانخفاض النفقات نتيجة زيادة الانتاج والاستفادة من توافر ورخص القوى العاملة .

ولقد حاولت الدول التي اعتنقت هذه السياسة (دول جنوب شرق اسيا بصفة خاصة)، ان تستفيد وتطبق بعض مظاهر اقتصاديات السوق، و خاصة تحرير الاقتصاد وتحرير التجارة وباعتبار ان هذه الحرية تنمي الصادرات من خلال المنافسة الدولية، ولكنها اختلفت فيما بعد بينها، يتعلق بمدى هذه الحرية ونوعية الاجراءات المستخدمة حسب طبيعة النظام السياسي الذي تنمي اليه.

- فأولا : كثير من الدول التي تتمتع اصلا بهيكل رأسمالي (مثل اليابان وكوريا الجنوبية وتايلاند وسنغافورة وهونج كونغ) وتحت ضغط الولايات المتحدة واليابان توسعت في هذه الاجراءات، و توسعت في تحرير التجارة والاقتصاد (مع قيود بسيطة من التدخل) من اجل تشجيع الصـادرات. وتمثلت هذه الاجراءات غالبا :

❖ تطوير سعر الصرف : بحيث يكون اكثر واقعية (سعر الصرف العائم المقرر) ومعبرا عن الحقائق الاقتصادية (العرض و الطلب) وفي بعض الاحيان طبق سعر الصرف اقل من قيمته الحقيقية (تخفيض العملة) لتشجيع الصادرات .

❖ تسهيل التحويل : وتقدم تسهيلات ائتمانية للتصدير، و قروض لإقامة الصناعة رخيصة التكلفة وتقديم اعانات ودعم للشركات التي تقوم بالتصدير .

[1] http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/numero-08-2010/565-hadjzouzi-yahoo-fr 20153/03/02التاريخ 15:15الوقت

- ❖ تشجيع الاستثمار الاجنبي على توطن واقامة الصناعات في هذه البلاد باعتبار ان هذا الاستثمار يجلب معه راس المال والتكنولوجيا المتقدمة، مما يزيد من مقدرة البلاد التصديرية التنافسية .
- ❖ اقامة المناطق الحرة و مناطق خارج الحدود خالية من كافة القيود وتتمتع بالتحرر الكامل لكي تتوطن فيها الشركات الاجنبية، و مناطق التخزين والصناعات المشتركة المتخصصة في التصدير الى الخارج .
- ❖ الاستفادة من الظروف الانتاجية المتواجدة والتي تحقق المزايا النسبية الانتاجية الدولية، مثل العمالة الماهرة وغير الماهرة وتوفير فرص التعليم والتدريب والاجور المنخفضة والاعفاءات الضريبية وحوافز الاستثمار وحرية التحويلات وثبات سعر الصرف والايجارات البسيطة وغيرها .
- ❖ تشجيع الصناعات التي تعتمد على كثافة العمل او توافر الموارد الاولية داخل الاقليم، وخاصة صناعات النسيج والاحذية والالعاب وتصديرها الى اسواق الدول المتقدمة.

والواقع ان الاجراءات السابقة تنبع من السياسات المتبعة سواء على المستوى الاقتصاد الكلي او على المستوى الجزئي. ومن خلال هذه السياسات العامة، و انبعثت كافة الاجراءات. فالسياسات الاقتصادية الكلية المتبعة لتشجيع الصادرات من اجل النمو، تتركز اساسا في اربعة مبادئ رئيسية اقامة اقتصاد مفتوح، اقامة سعر صرف حقيقي، محاربة عجز الميزانية ومواجهة التضخم وتحقيق الاستقرار. والواقع ان الاقتصاد المفتوح لا ينصرف فقط الى الحالة الداخلية، وانما يجب ان يمتد ايضا الى السياسة الخارجية، اي تحرير التجارة الخارجية والغاء كافة القيود والعوائق، وهذا كفيل بخلق عناصر المنافسة الدولية وتدعيم الصناعات الوطنية واستفادة هذه الصناعات من المزايا النسبية التي يتمتع بها الاقتصاد واقامة الاقتصاد المفتوح وتحرير التجارة يستلزم بالضرورة تطبيق سعر الصرف واقعي و حقيقي، و هذا من شانه ان يحقق المبادلة الدولية على اساس من العدالة والكفاءة ويتحقق توازن ميزان المدفوعات ويقضي على الاختلال في هذا الميزان .[1]

- اما الدول التي تتمتع بهيكل اشتراكي ثانيا : فقد طبقت قواعد مماثلة واتخذت خطوات عديدة لجذب الاستثمار الاجنبي والتوسع في الصادرات نتيجة مزايا اتساع السوق وارتفاع اثمان المنتجات في الدول الاخرى نتيجة زيادة الاجور. وقد طبقت هذه الدول بعض قواعد اقتصاديات السوق وتحرير التجارة. وعلى سبيل المثال فقد سمحت هذه الدول للمشروعات المحلية ان تتعامل في السوق في الفائض المتبقي لها من

[1] مصطفى رشدي شيحه، **الاسواق الدولية المفاهيم و النظريات و السياسات** ، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2003، ص ص 168- 170

المنتجات بعد تسديد حصة الدولة. كما بدأت تظهر العناصر الخاصة في التجارة وفي اقامة المشروعات والصغيرة. ولعل اكبر مظهر يحاول ان يوفق بين اقتصاديات السوق واقتصاديات التخطيط هو اقامة مناطق حرة اقتصادية للصادرات، تحاول ان تجذب الاستثمار الاجنبي في الصناعات الخفيفة (الدرجات – الملابس – الالعاب – المنسوجات) وتعمل بحريتها وبنظام المشاركة مع المشروعات المحلية. وبذلك تم فتح الباب امام التكنولوجيا وراس المال الذي يحاول ان يستفيد من السوق الداخلية المتسعة والسوق الدولية ويقيق المشروعات ذات الانتاج الكبير والنفقات المنخفضة. كما اقيمت ايضا مشروعات خاصة عديدة في المناطق الحدودية لكي يتكامل مع المشروعات في البلدان القريبة الرأسمالية (هونج كونغ). كما استفادت ايضا من توافر الايدي العاملة الرخيصة الماهرة منخفضة الاجور. كاستطاعة عن طريق صادراتها تغطية وارداتها من التكنولوجيا .[1]

ومنه نستنتج ان من اجل نجاح استراتيجية التصنيع لتشجيع الصادرات على سياسة حرية التجارة الخارجية و تحرير اسعار الصرف .[2]

ثالثا: علاقة الشركات المتعددة الجنسيات واستراتيجية تشجيع الصادرات

وتجدر الاشارة الى ان زيادة الاستثمارات تؤدي الى زيادة الصادرات، لان هناك علاقة طردية بين التدفقات الاستثمارية وزيادة الصادرات، واذا ما انخفضت الاستثمارات وزادت الصادرات فهذا يعني عدم وجود علاقة بينهما.[3]

و للتوضيح ذلك انظر الى مثال الصيني في استراتيجية تشجيع الصادرات :

منذ منتصف الثمانيات اتجهت الاستراتيجية التجارية الصينية من سياسة احلال الواردات الى سياسة الانتاج من اجل التصدير في اوائل التسعينيات على خلفية قدوم الشركات المتعدية للصين في منتصف الثمانينيات بالاستثمارات، ولهذا اصبحت التجارة الخارجية الصينية محورا استراتيجيا للمؤسسات الصينية، حيث زادت الصادرات الصينية بصورة واسعة واصبحت الشركات الصينية الممولة من الاستثمار الاجنبي المباشر قوة دفع لتطوير التجارة الخارجية الصينية، وبناء على ذلك زادت الصادرات الصينية فيما بين عامي 1984من

[1] مصطفى رشدي شيحه، مرجع سابق، ص 172

[2] محمد عبد الرازق، مرجع سابق، ص 912

[3] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص 293

0,1%الى 12,6% من اجمالي الانتاج ومن ثم عاودت الصين الانفتاح التجاري على العالم بصورة واسعة حتى غدت صادراتها تبحر في كافة ابحر العالم . [1]

المطلب الثالث : الشركات المتعددة الجنسيات واثراها على الميزان التجاري

تعد الشركات متعددة الجنسيات من اهم المساهمين في تحسين وضعية الميزان التجاري وذلك لمساهمة هذه الاخيرة في تنويع وزيادة الانتاج المحلي الذي يغطي الاستهلاك الداخلي الذي بدوره يخفض من فاتورة الواردات، كذلك تؤثر من خلال الصادرات ورفع متحصلات الدولة من العالم الخارجي من العملة الصعبة وتحسين موقعها المالي في الساحة الدولية والحفاض على حالة الفائض في الميزان التجاري .

اولا : ماهية ميزان التجاري

1- مفهوم الميزان التجاري

- يضم الصادرات والواردات من السلع والبضائع ولذلك يطلق عليه ايضا ميزان المعاملات المنظورة[2]
- هو الفرق بين قيمة واردات بلد ما خلال فترة ما وبين قيمة صادراتها[3]
- يعتبر الميزان التجاري من المؤشرات الاقتصادية الهامة وتكمن قيمته في تحليل مكوناتها وليس في قيمته المطلقة، لهذا لابد من معرفة نوعية كل من مكوناته وهيكلته اي نسبة المواد الاولية او نصف المصنعة او المصنعة الى اجمالي المستوردات او الصادرات .[4]

2- وضعية الميزان التجاري

أ- الفائض في الميزان التجاري

يحدث الفائض في الميزان التجاري عندما يكون حجم تصدير (الصادرات) في دولة معينة اكثر من حجم استراد (المستوردات)[5]

ب-العجز في الميزان التجاري

[1] ابراهيم الاخرس، مرجع سابق، ص 294

[2] السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 124

[3] http://ar.wikipedia.org2015/02/12 : الوقت 12:20 التاريخ

[4] نفس المرجع

[5] نفس المرجع

يكـــــون العجـــز في الميزان التجاري عندما يكون حجم الصـــادرات في دولـــة معينة اقل من حجم الاستيراد .[1]

ثانيا : الميزان التجاري والسياسة التجارية

ومع ذلك لنا كلمة اخيرة في التفرقة بين سياسة احلال الواردات وسياسة تنمية الصادرات. فالواقع ان المقارنة بينهما هي مقارنة خاطئة، حيث انهما سياستان متكاملتان، وليست سياسات متنافسة. فجميع الدول في البداية طبقت سياسة حماية الواردات وحقق ذلك تقدما في الميزان المدفوعات ثم جاءت بعد ذلك سياسة تنمية الصادرات لتكملة السياسة الاولى. ولم تطبق اي دولة سياسة حرية التجارة الا بعد ان تمكنت ان تكون لها صناعة وطنية قادرة على المنافسة وعلى اختراق الاسواق. ومازالت تلك الدول حتى الان وبالرغم من تحرير الاقتصاد تطبق قيود خفية ومتنوعة على الصادرات، ومن اهمها تلك القيود المعنوية وقدرة المنتجات المحلية على الاحلال محل الواردات بما لها من كفاءة وانخفاض في الاسعار [2]

ثالثا : الميزان التجاري والشركات المتعددة الجنسيات

قيام هذه الشركات بإنتاج منتجات تحل محل الواردات التي تستورد من الخارج وهذا ما يؤدي الى زيادة موارد هذه الدول باستعمال مواردها المالية القليلة في نشاطاتها اخرى، كما انه من الممكن ان تؤدي هذه العمليات الى تصدير الفائض من المنتوج الى اسواق اخرى اجنبية وبهذا يمكن تحسين حالة الميزان التجاري والتخفيض من خلل في ميزان المدفوعات. [3]

[1] http://ar.wikipedia.org2015/02/12 : الوقت 12:20 التاريخ

[2] نفس المرجع

[3] بلعيد بعلوج، مرجع سابق

خلاصة الفصل الثاني :

تطرقنا من خلال هذا الفصل إلى النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية وسياساتها التي اشتملت على مذهبين أساسيين احدهما يتمثل في مذهب الحرية والذي يحث على ترك التجارة حرة دون قيود وبذلك انتقال السلع والخدمات بكل حرية بين مختلف الدول دون أن تعترضها عوائق، ولهذا المذهب حججه، أما المذهب الثاني وهو المذهب الحمائي فيدعو إلى تدخل الدولة في عمليات التجارة الخارجية وذلك عن طريق فرض قيود على الصادرات والواردات من اجل تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة، ولهذا المذهب أيضا حججه، وقد تبين في الواقع انه لا يمكن لأي دولة مهما كانت متقدمة أو نامية إتباع سياسة مطلقة سواء كانت سياسة الحرية أو الحمائية، بل تتبع معظم الدول مزيجا من سياسة الحرية والتقييد، ولتطبيق هذه السياسات التجارية يعتمد على وسائل وأساليب تعرف بأدوات السياسة التجارية والتي من شأنها تحقيق الأهداف العامة للدولة.

كذلك تعرضنا الى علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالتجارة الخارجية من خلال استراتيجية تشجيع الصادرات و احلال الواردات و اثرها على ميزان التجاري و استنتاج من ذلك ان اهم سياسة معتمدة او التي يجب الاعتماد عليها في استراتيجية تشجيع الصادرات سياسة الحرية اما في استراتيجية احلال الواردات يجب الاعتماد على سياسة الحماية.

الفصل الثالث :

تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية

تمهيد

ان الشركات المتعددة الجنسيات تؤثر على النشاط الاقتصادي للدول المضيفة وبصفة عامة، وعلى التجارة الخارجية بصفة خاصة. ففيما يخص التجارة الخارجية فان الشركات غالبا ما تسعى الى سياسة احلال منتجات المستوردة من خارج في الدولة المضيفة، وبعد تشبع السوق المحلية تقوم بتصديرها، اي سياسة تشجيع الصادرات وهذه الاخيرة تؤدي الى زيادة الفائض في الميزان التجاري بالنسبة للدولة المضيفة لمثل هذه الشركات.

وبالتالي فان نجاح الجزائر في استقطاب مثل هذه الشركات، قد يؤدي الى تقليل حصص الاستيراد من العالم الخارجي اي تقليل اعتماد على العالم الخارجي، والى زيادة الصادرات بعد اشباع الاسواق المحلية، ومنه يؤدي الى زيادة فائض في الميزان التجاري .

وهذا ما سنحاول اظهاره من خلال العناصر التالية :

- **المبحث الاول : واقع الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر**
- **المبحث الثاني : واقع التجارة الخارجية في الجزائر**
- **المبحث الثالث : دراسة مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2005-2012).**

المبحث الاول: واقع الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

ان نشاط الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر توسع ليشمل معظم القطاعات الاقتصادية مع نهاية التسعينات، بعدما كان قطاع المحروقات المستهدف الوحيد من طرف هذه الشركات في الماضي. وكان ذلك نتيجة انتهاج الحكومة الجزائرية لسياسة التفتح على الاستثمارات الاجنبية ومنه على الشركات المتعددة الجنسيات في بداية التسعينات. بحيث اصبحت هذه الشركات تستثمر في قطاعات متعددة وجديدة مثـــــــل الصناعة، الخدمات، السياحة وغيرها من الانشطة الاقتصادية الاخرى .

المطلب الاول :تدفق الشركات المتعددة الجنسيات الى الجزائر

يتأثر تدفق الشركات المتعددة الجنسيات بشكل رئيسي بمجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسة والاجتماعية التي تسود البلد المستقبل لمثل هذا النوع من الشركات، حيث تمثل هذه الأوضاع ما يسمى بمناخ الاستثمار، وفي هذا الصدد نجد أن الجزائر عملت بكل ما تملك من مجهودات لتحسين المناخ الاستثماري وذلك من خلال قوانين الاستثمار وتسييرها، وخلق وكالات مهمتها العمل على تحسين الاستثمار، وكل هذا من أجل جذب أكبر قدر من الشركات المتعددة الجنسيات الى الجزائر لتحقيق مخططاتها في التنمية، حيث كان لهذا التحسين الأثر الواضح على حجم تدفقات هذه الشركات إليها والجدول التالي يبين تطور تدفقات الشركات المتعددة الجنسيات إلى الجزائر خلال الفترة 1991-2012.

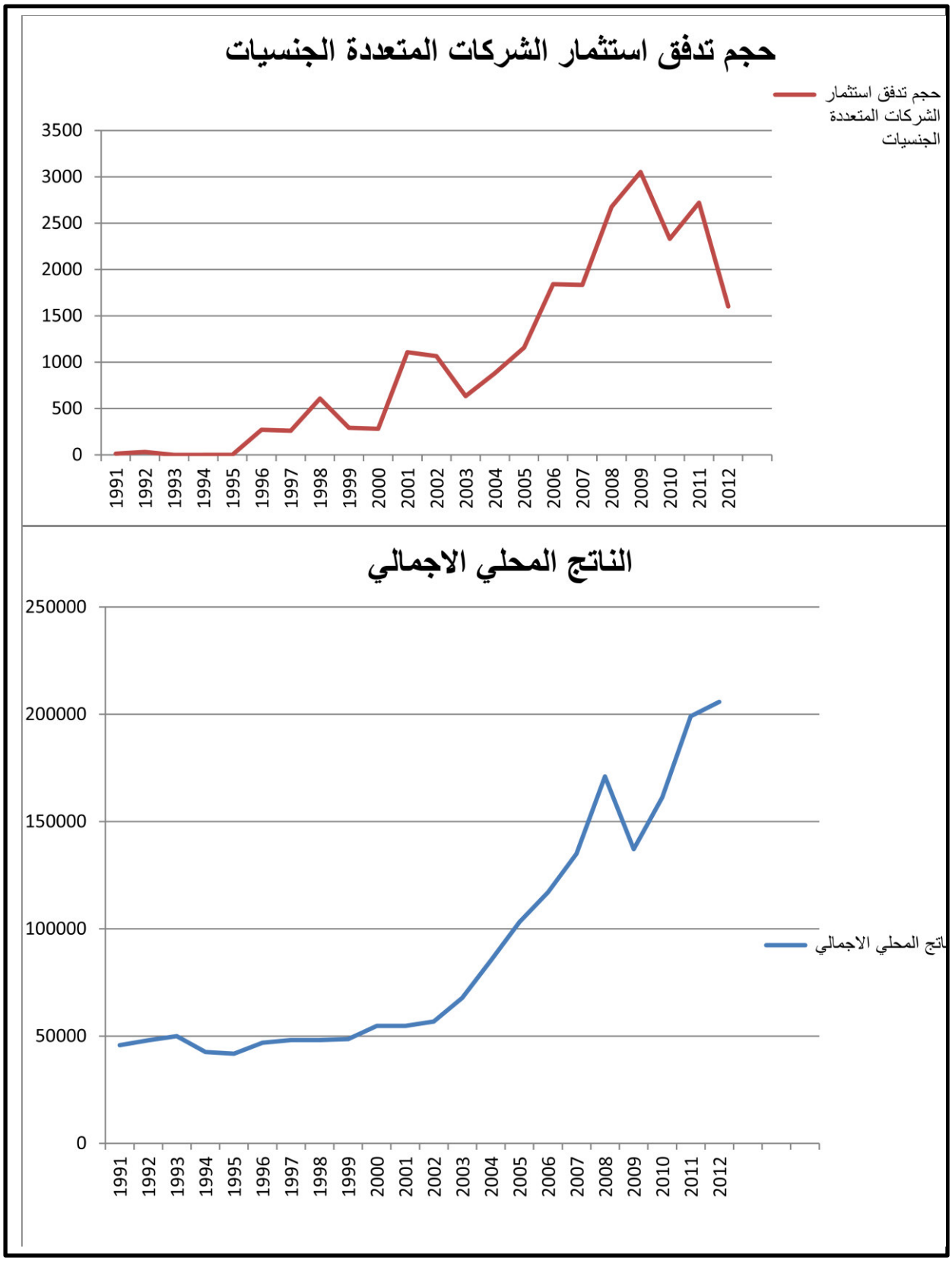
جدول رقم (III-01): تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات والنتاج المحلي الاجمالي في الجزائر خلال الفترة 1991- 2012

الوحدة :مليون دولار

السنوات	حجم تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات	الناتج المحلي الاجمالي
1991	12	45715
1992	30	48003
1993	0	49946
1994	0	42543
1995	0	41764
1996	270	46941
1997	260	48178
1998	607	48188
1999	292	48641
2000	280	54790
2001	1108	54745
2002	1065	56760
2003	634	67864
2004	882	85325
2005	1156	103199
2006	1841	117027
2007	1834	134978
2008	2675	171000
2009	3053	137212
2010	2331	161207
2011	2721	199071
2012	1602	205789

المصدر :شريفة جعدي واخرون، **أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال (2006-2012)**، المجلة الجزائرية للتنمية الإقتصادية، العدد 01 ،السنة ديسمبر 2014، ص

شكل رقم (III -01): اثر تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على ناتج المحلي الاجمالي في الجزائر خلال الفترة 1991- 2012



المصدر : من اعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (III -1)

يشير الجدول و الشكل السابق الى حجم تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات الواردة الى الجزائر حيث كان يقد بـ 12مليون دولار سنة 1991 ثم وصل الى 30 مليون دولار سنة 1992، وتجمد في السنوات الثلاثة المتتابعة 1993- 1994 – 1995،الى ان انعدم .

فبالمقارنة بين سنة 1991- 1992، نجد انه تضاعف حجم التدفقات وبمقارنة سنة 1992 بـ السنوات 1993- 1994- 1995، فان معدل النمو اصبح معدوم .

ويمكن ارجاع السبب في تلك الفترة الى تدهور الاوضاع الامنية اين اشتدت حدة الارهاب، وتمكن من السيطرة على بعض المناطق، كما نعرف ان من العوامل الاكثر جاذبية للمستثمر الاجنبي هو الاستقرار الامني .

وبالمقابل تشير الارقام المتعلقة بالناتج المحلي الاجمالي خلال الفترة الممتدة بين 1991 و1995 الى ثباتها .

وقفز حجم تدفق استثمار الشركات المتعددة الجنسيات سنة 1996 قفزة نوعية اذ بلغ 270 مليون دولار مع ارتفاع محسوس في الناتج المحلي الاجمالي، حيث بلغ ولأول مرة منذ 1993 الى 48.94 مليون دولار، ثم بدا حجم التدفقات استثمار الشركات المتعددة الجنسيات يتزايد وتواكبه زيادة في الناتج المحلي الاجمالي من سنة الى اخرى وصولا الى سنة 2000 .

انطلاقا من سنة 2001، والتي عرفت استقرار سياسي وامني شجع المستثمرين الاجانب على استغلال فرص الاستثمار الكبيرة و المغرية وخاصة بعد صدور قانون الاستثمار سنة 2003 والذي اعطى العديد من الامتيازات والضمانات و التحفيزات لرؤوس الاموال المحلية والاجنبية على السواء .

فاذا قارنا حجم التدفقات بين سنة 2000 و2001 نجد انها تضاعفت بأربع مرات وهذا رقم قياسي بالنسبة للجزائر خلال تلك الفترة. مما رافقه ارتفاع كبير في ناتج المحلي الاجمالي والذي بلغ 85.325 مليون دولار سنة 2004 وهذا رقم غير مسبوق .

وانطلاقا من سنة 2004 سجل ارتفاع مستمر في حجم التدفقات حيث بلغت على التوالي 1156، 1841، 1814، 2675، 3053، 2331، 2721، 1602 (مليون دولار) لسنوات 2005، 2007،2006، 2008 ، 2009، 2010، 2011 ، 2012على التوالي .

حيث هذه التدفقات ادت بالمقابل الى ارتفاع حجم النمو في الناتج الوطني المحلي الاجمالي، حيث قفزت من سنة لأخرى الى ان بلغت اكبر قيمة لها سنة 2012 بمقدار 205.789 مليون دولار .

نلخص من خلال هذه الدراسة الى ان تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الناتج المحلي الاجمالي سجل قفزة نوعية في حجم هذا الاخير ما بين سنة 1991 والذي بلغ 45.715 مليون دولار، وسنة 2012 والذي قدر بـ205.789 مليون دولار، وهذا بفضل حجم التدفقات الهائلة من تدفقات رؤوس الاموال الاجنبية الى الجزائر.

المطلب الثاني : أشكال توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

تسيطر الشركات المتعددة الجنسيات على معظم نشاطات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، وباعتبار الجزائر أحد أهم الدول المشجعة والمنفتحة على الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن خلق وإنشاء هذه الشركات لا يعد أمرا صعبا من الناحية القانونية، إلا أن هذه الشركات غالبا ما تصطدم في الواقع بعدة صعوبات وبطئ في التنفيذ واستخراج الوثائق اللازمة لاسيما فيما يخص فروع النشاط الإنتاجي، وهو الأمر الذي يفسر تمركز جل الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر في قطاعات خدمية أو تجارية تشرك معها متعاملين جزائريين حسب ما ينص عليه قانون الاستثمار المعدل سنة 2009 في أحد بنوده. وهذا ما يوضحه الجدول التالي :

الجدول رقم(III-02) : اشكال توطن بعض الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

الشركات المتعددة الجنسيات	وكالات تجارية ونقاط بيع	شعب وفروع تجارية	استثمارات مشتركة	استحواذ	شراكة	فروع إنتاج	فروع خدمات	وكالات خدمات
Danone				01		01		
Nestlé		01 فرع	01					
Castel Groupe						04		
Hyundai	45	01 شعبة						
Toyota	39	01 شعبة						
Arcelor Mittal				01				
BNP paribas						01	01	42
Orascoin Télécom							01	73
El watanya							01	108

Fransa bank							01	
Société Générale							01	84
Air liquide				01				
Anadarko Petrolum			01					
TOTAL			01			02 فروع		
Mariotte							01	
Sch Lumberger					01			
Schneidre Electric		01						
Michelin		01						
Renault	18	01 شعبة						
Peugeot		01 فرع						

المصدر :من اعداد الطالب بالاعتماد على، عبد القادر ناصور، **اشكالية الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر : محاولة تحليل**، شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابوبكر بلقايد، تلمسان، 2014/2013، ص267

وبالنظر الى طبيعة وحجم هذه الشركات الموطنة في الجزائر، نجد انها شركات عالمية ذات نشاطات ضخمة وجودها في الجزائر يختلف عن توطناتها في البلدان الاخرى اين تلعب دورا معتبرا في الانتاج خصوصا، اضافة الى النشاطات الاخرى (الخدمية، الشراكة ..... الخ).

حيث تظل نشاطات هذه الشركة ضئيلة مقارنة بالوفرات التي يعرضها الاقتصاد الجزائري، كما تتمركز خصوصا في قطاعات لا تخلق قيمة مضافة كبيرة بالنسبة للاقتصاد الجزائري مثل قطاع الخدمات و التجارة .

وبالرغم من ارتفاع عدد الشركات الأجنبية الموطنة في الجزائر، بفضل سلة الحوافز المعتمدة في قانون الاستثمار، إلا أن عدد الشركات الموطنة في قطاع الإنتاج يبقى ضئيلا ، حيث يمكن تفسير ذلك بما يلي:

– يبنى اختيار توطن الشركات المتعددة الجنسيات وإقامتها لمؤسسات إنتاجية على محددات نوعية مرتبطة بالصناعة في حد ذاتها، لا سيما انطلاقا من الميزة النسبية لعوامل الإنتاج بين البلدان المضيفة .

-كما أن الشركات المتعددة الجنسيات غالبا يكون لها فرص محتملة للإنتاج الموجه إلى سوق عالمي معين، وفي هذا الاطار، يمكن القول بأن مجمع Michelin مثلا يبدو أنه قد وجد هذه الميزة في الجزائر وذلك من خلال توطينه العجلات والذي يتطلب وفرة في الموارد الطبيعية اللازمة لهذه الصناعة، اضافة الى وفرة اليد العاملة الرخيصة نسبيا .

- كما ان السوق الجزائري لا يعد بمثابة الاولوية الوحيدة لمجمع Michelinعلى اعتبار ان صادرات هذا الاخير قد شملت العديد من البلدان الأخرى مثل مصر، زامبيا، إثيوبيا، غينيا، السعودية واليمن، حيث أضحت الجزائر تشكل نقطة انتاج وتصدير مجمع Michelin باتجاه إفريقيا والشرق الأوسط.

- إن إنشاء وخلق الفروع الإنتاجية في الجزائر يبقى جد متواضعا، على اعتبار أن مجمع اشتمل نشاطه على عملية الإنتاج التام، كما أن عملية ترشيد الإنتاج هدفها اختراق الأسواق الأكثر اتساعا وطموحا مقارنة باختراق السوق الجزائري، وفي الواقع لقد تم خلق بعض الفروع في الجزائر كنتيجة لاستثمارات سابقة أساسا، على غرار التحالف الاستراتيجية الذي تم سنة 2001 بين مجمع

Djurdjura و Danone بخصوص عملية إنتاج الحليب ومشتقاته والذي تمخض عنه إنجاز

Danone biscuiterie سنة2006 .

المطلب الثالث : الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائري

بما ان قطاع المحروقات يعتبر اول قطاع اقتصادي في الجزائر استثمرت فيه الشركات المتعددة الجنسيات، فأننا سنتطرق اليه في المطلب الثالث سنعرض او سنبرز مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر وبالضبط في قطاع المحروقات، وبعض اهم الشركات المتعددة الجنسيات الناشطة الفي هذا القطاع .

اولا : مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في القطاع المحروقات للجزائر

يضم قطاع المحروقات الذي يعد من اهم مجال من مجالات الاستثمارات الاجنبية المباشرة في الجزائر ولا يزال القطاع يجلب اليه عدد من الشركات الاجنبية في مجال البحث والتنقيب والاستغلال .....الخ، خاصة منها تلك التي غادرت السوق الجزائرية منذ سنة 1971 وهي فترة التأمينات ولم ترجع اليها الا سنة 1999 مثل شركة ELF هذا بالإضافة الى الشركات الاخرى التي تعمل حاليا في مختلف انشطة قطاع المحروقات مثل : بريتيش بتروليوم BP و shell البريطانية ...الخ .

بعد عملية البحث و التنقيب وفي حالة اكتشاف ابار تجارية للغاز او البترول فانه تأتي كخطوة ثانية عملية انتاج واستغلال هذه الابار، حيث تقوم بهذه العملية سونطراك لوحدها او بمشاركة شركات نفطية اخرى وفي ما يلي الجدول يوضح مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في القطاع المحروقات بالجزائر .

الجدول رقم (III-03) : مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر

الوحدة : مليار دولار

السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013
القيمة	4.562	3.920	3.937	4.973	6.341	5.500

المصدر :شريفة جعدي واخرون، مرجع سابق، ص22

تشير الارقام الواردة في الجدول اعلاه، هو بلوغ حصة الشركاء الاجانب 4.56 مليار دولار في سنة 2008 و3.92 مليار دولار في سنة 2009 ثم 3.93 مليار دولار في سنة 2010، ثم 4.97 مليار دولار في سنة 2011 و6.34 مليار دولار في سنة 2012.

وتبقى الشركات الدولية رغم تواضع مساهمتها في مجالات الاستكشاف والاكتشافات الجديدة في 2012 و2013 بالخصوص، من بين اكبر المستفيدين من استغلال وانتاج المحروقات وخاصة منها النفط، بناء على مبدا تقاسم الانتاج المعتمد في القانون 86/14 الصادر عام 1986. ووفقا للتقديرات الرقمية المتوفرة، فان حصة الشركاء الاجانب تمثل حوالي 8.7% من اجمالي الايرادات المسجلة من قبل الجزائر في المجال المحروقات في 2013، مقابل 8.9%في سنة 2012، وسجلت الجزائر ايرادات اقل من تلك المسجلة في 2012 و2011، حيث بلغت حوالي 63.7 مليار دولار من المحروقات عام 2013، مقابل 70.57 مليار دولار في عام 2012 و71.66مليار دولار في سنة 2011.

وتجدر الاشارة الى ان حصة النفط الخام من الايرادات الاجمالية الجزائرية تتراوح بين 38 و39%، مقابل 9الى 12%من الغاز الطبيعي المميع و6الى 7%من غاز البترول المميع، وما بين 18 و22%من الغاز الطبيعي، و 6الى 13%من المكثفات. ويمثل البترول الخام اكبر نسبة في ارباح الشركات الدولية، حيث قدر بحوالي 4.6 مليار دولار في 2013 مقابل 5.60 مليار دولار في 2012 بينما تتوزع باقي الارباح بين المكثفات والغاز الطبيعي، في انتظار استغلال الطاقات غير التقليدية في غضون 2017 و2018، في وقت

تعرف فيه الجزائر تراجعا في مستوى احتياطاتها من الطاقة التقليدية ، سواء تعلق الامر بالبترول او الغاز، وتمثل فترة 2008– 2013 التي عدل فيها قانون المحروقات الذي اثار تحفظات الشركات الدولية.

واخيرا يمكن القول بالرغم ان جزء من الحصة المالية المقدرة برسم حصة الشركاء تدفع كرسوم و ضرائب، الا ان هذه الشركات الدولية التي تستفيد من مبدا تقاسم الانتاج في مجال النفطي بالخصوص، تستفيد سنويا من مبالغ مالية معتبرة نظير خدماتها ومساهمتها التي تقدر بالنسبة للنفط بحوالي نصف مقدار ما ينتج من النفط في الجزائر، اي في حدود 550الف برميل يوميا من مجموع 1.2مليون برميل يوميا، وقدرت مصادر مالية ان حصة الشركاء الاجانب بلغت في 2013 ما يقدر بـ 5.5 مليار دولار و بالتالي فإنها تقارب اجمالا ما بين 2008 و2013 حوالي 46 مليار دولار في ظرف 6 سنوات، او ما يعادل 7.6مليار دولار سنويا .[1]

ثانيا : الشركات المتعددة الجنسيات في القطاع المحروقات الجزائرية .

وفيما يلي قائمة عن هذه الشركات العاملة بالجزائر في قطاع المحروقات الجزائري :

[1] شريفة جعدي واخرون، مرجع سابق، ص23

الجدول رقم (III-04): قائمة اهم الشركات المتعددة الجنسيات البترولية العاملة في الجزائر 2010

الشركات المتعددة الجنسيات البترولية	
Ameradahess corporation LTD	مجموعة أميراداهاس(هولندا)
Anadarko petrolium corporation	مجموعة أنادارکو للبترول (ولايات المتحدة)
BP Algerie	بريتش بتروليوم الجزائر (بريطانية)
STATOIL Algerie as	ستاتويل الجزائر (النرويج)
CEPSA	سيبسا(إسبانيا)
ايني الجزائر للإنتاج(إيطاليا)	ENI Algeria production BV
شلومبرجر (ولايات المتحدة)	SCHLUMBERGER
شل للتسويق(هولندا)	SHELL MARKETING Algerie
توتال الجزائر (فرنسا)	TOTAL Algerie
توتال بتوم الجزائر(فرنسا)	TOTAL BITUME Algeria spa

المصدر: من اعداد الطالب باعتماد على مذكرة ريال زوينة، مرجع سابق، ص 343.

ان هذه الشركات البترولية متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر تمكنت من صناعة شبكة عنكبوتية احكمة سيطرتها على صناعة وانتاج البترول في الجزائر فلا وجود لأي عملية بحث وتنقيب او استغلال للبترول من دون اشراك هذه الشركات، اما ماليا او تقنيا او تكنولوجيا، وحتى الانشطة التكرير التي تعتمد سوناطراك في تحقيقها على تكنولوجيا هذه الشركات ودورها في البحث والتطوير وفق عقود الاشراك في هذا المجال .

المبحث الثاني : معطيات حول التجارة الخارجية الجزائرية

تتميز التجارة الخارجية الجزائرية بتبعيتها إلى أسواق الدول المتقدمة الصناعية، وفي مقدمتها دول الاتحاد الأوربي، وذلك سواءً تعلق الأمر بالصادرات أو الواردات، حيث نجد أن الجزائر بذلت كل المجهودات من أجل تنويع صادراتها وذلك بما فيها الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن قطاع المحروقات بقي هو الركيزة الأساسية لصادرات الجزائر وعلى سبيل ذلك سيتم التطرق إلى عرض التوزيع السلعي والجغرافي لكل من الصادرات والواردات وتحليل الميزان التجاري الجزائري على النحو التالي:

المطلب الاول : التوزيع السلعي للصادرات والواردات الجزائرية.

إن ما يميز الدول النامية ومنها الجزائر هو سيطرة سلعة أو سلعتين على صادراتها وغالبا ما تتمثل في المواد الأولية الخام والنصف مصنعة، ومن جهة تعدد وضخامة الواردات وخاصة منها السلع المصنعة بمختلف أنواعها، ومن أجل تحليل أكثر للوضع سعينا إلى استعراض التركيبة السلعية للصادرات والواردات خلال نفس الفترة الأولى (2000-2014).

أولا: التوزيع السلعي للصادرات.

تتميز الجزائر والدول النامية بصفة عامة بالاعتماد على منتوج واحد في التصدير أي ذات الطابع الأحادي وهو الاعتماد على قطاع المحروقات بالدرجة الأولى وهو ما سيظهره لنا الجدول التالي:

الجدول رقم(III-05): التوزيع السلعي للصادرات الجزائر للفترة (2005- 2014)

مجموعة المستخدمين	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
المواد الغذائية	67	73	88	119	113	315	355	315	402	323
الطاقة و زيوت التشحيم	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	62 960	60 146
المواد الخام	134	195	169	334	170	94	161	168	109	110
نصف المنتجات	656	828	993	1384	692	1056	1496	1527	1458	2 350
معدات التجهيز الفلاحية	-	1	1	1	-	1	-	1		2
معدات التجهيز الصناعية	36	44	46	67	42	30	35	32	28	15
السلع الاستهلاكية	14	43	35	32	49	30	15	19	17	10
المجموع	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	64974	95662

المصدر :الوقت 23:00 التاريخ 2015/04/20 http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique

يلاحظ من الجدول أعلاه المكانة الكبيرة التي تحتلها صادرات المحروقات، والتي أخذت الحصة الكبيرة من إجمالي الصادرات الجزائرية، حيث سجلت سنة 2005 مقدار 46001 مليون دولار.

أما خلال سنة 2006 فبقيت الصادرات الجزائرية في ارتفاع مستمر وبنسب متزايدة حيث بلغت 54613 مليون دولار، وفي سنة 2007 نلاحظ أيضا ارتفاعا في الصادرات حيث سجلت زيادة قدرها 5550 مليون دولار مقارنة بسنة 2006، في حين سجلت الصادرات اكبر ارتفاعا سنة 2008، حيث قدرت بـ 79298 مليون دولار وبزيادة قدرها 19135 مليون دولار مقارنة بسنة 2007، وتبقى المحروقات تسيطر على الصادرات الجزائرية التي تمثل أساسا مبيعات الجزائر نحو الخارج.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات تبقى هامشية بنسبة 2.2 % فقط من إجمالي مبلغ الصادرات.

أما في سنة 2009 فقد بلغت الصادرات 45194 مليون دولار وسجلت بذلك انخفاضا قدر بـ 34103 مليون دولار مقارنة بنسبة 2008 .

وبلغت الصادرات57053 مليار دولار لسنة 2010 مقابل 45194 مليار دولار سنة 2009 ويرجع هذا التحسن إلى ارتفاع قيمة الصادرات الخاصة بالمحروقات وذلك بفضل ارتفاع سعر الخام و بقي هذا الارتفاع مستمرا خلال سنوات 2011، 2012،2013، 2014 حيث سجلنا73489، 71866،64974،95662 على التوالي.

وفي الأخير يمكن استنتاج تحسن الصادرات الجزائرية يرتبط بدرجة كبيرة مع تزايد صادرات المحروقات والمرتبطة هي بدورها بأسعار النفط في الأسواق العالمية، إذ أن الاقتصاد الجزائري مبني على أسعار النفط وهذا ما بينه الجدول التالي .

الجدول رقم (III-06): تطور اسعار البترول في الجزائر

الوحدة : بالدولار

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
س البرميل	54,64	65,85	74,95	99,97	62,25	80,15	112,9	109,5	105,9	99,54

المصدر : الوقت 23:40 التاريخ 2015/04/23 /http://www.imf.org/external/arabic

اما في ما يخص التصدير خارج قطاع المحروقات فلا تساهم بنسبة كبير في مقارنة بالصادرات المحروقات في الجزائر والجدول الموالي يوضح ذلك :

جدول رقم(III-07): الصادرات خارج مجال المحروقات في الجزائر للفترة (2005- 2014)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات خارج مجال المحروقات	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2 810

المصدر : من اعداد الطالب اعتمادا على الوقت 23:50التاريخ 2015/04/20 http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن صادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة 2005-2014 بقيت هامشية مقارنة بمبلغ الصادرات الإجمالي حيث عرفت ارتفاعا ابتداءً من سنة 2005 حيث سجلة القيمة الصادرات خارج مجال المحروقات في سنة 2005(1099 مليون دولار) إلى غاية سنة 2008حيث وصلت قيمت الصادرات خارج قطاع المحروقات 1937مليون دولار،

أما في سنة 2009 فقد عرفت الصادرات خارج المحروقات انخفاضا كبيرا حيث قدرت قيمتها بـ1066 مليون دولار و بانخفاض يقدر بـ 871 مليون دولار وذلك بسبب تراجع قيم جميع السلع و المنتجات.

أما عن الصادرات خارج المحروقات خلال سنة 2010 فقد سجلة ارتفاع يقدر بـ 460 مليون دولار مقارنة بسنة 2009 وذلك راجع إلى ارتفاع المنتجات نصف المصنعة والمواد الغذائية وذلك بالمقارنة مع سنة 2009. و هذا الارتفاع استمر خلال السنوات 2011 و 2012 و 2013 حيث سجلت علـــــــــــى التوالي 2062 ، 2062، 2165 مليون دولار حيث حققت سنة 2014 اعلى نسبة بمقدار 2 810 مليون دولار .

ونستنتج من خلال ما سبق أن الصادرات خارج المحروقات تمثل نسبة ضئيلة من القيمة الإجمالية للصادرات، ويمكن تفسير ذلك بعدم فعالية الإجراءات التي اتخذت في مجال ترقية هذه الصادرات حيث أن القطاع الصناعي ما زال يعاني من المشاكل دون تحسنه.

ثانيا- التوزيع السلعي للواردات.

تتشكل الواردات الجزائرية من مختلف السلع ولكن الجزء الأكبر منها يتمثل في المواد الغذائية والسلع المصنعة والتجهيزات، والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (III-08) : التوزيع السلعي للواردات الجزائر خلال الفترة (2005- 2014)

السنوات	معدات التجهيزات الصناعية	نصف المنتجات	المنتجات الغذائية	**السلع الاستهلاكية الغير غذائية**	**المنتجات الخام**	**المجموع**
2005	2954	1340	2743	1254	284	8575
2006	3305	2711	2887	1367	434	10704
2007	4750	3325	3982	1737	651	14445
2008	6798	5617	6436	2151	694	21696
2009	6509	5396	4429	2256	646	19236
2010	6309	5024	4440	1947	772	18492
2011	7575	4859	7736	2324	866	23360
2012	10170	6059	6496	2663	953	26341
2013	10345	8105	6641	2723	996	28780
2014	11418	6934	7676	3001	1105	30134
المجموع	69290	49369	53465	21424	7401	200949

المصدر : من اعداد الطالب بالاعتماد على الوقت 10:20 التاريخ 2015/04/21 http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique

نلاحظ من الجدول أعلاه ما يلي:

- سجلت الواردات كل مجموعات هذا الفرع ارتفاعا في قيمة وارداتها بحيث سجلت معدات التجهيزات الصناعية مجموعة أهم ارتفاع بـ 11418مليار دولار سنة 2014، بعدما كانت تقدر بـ 2954 مليار دولار سنة 2005، نفس الشيء بالنسبة للنصف المنتجات، المنتجات الغذائية، السلع الاستهلاكية الغير غذائية التي تضاعفت بثلاث وأربعة أضعاف منذ سنة 2005 حتى سنة 2014.
- أما المنتجات الخام فشهدت ارتفاعا مستمرا انطلاقا من 2005 والتي وصلت ذروتها خلال 2014، وقدرت قيمتها ب **1105** مليون دولار .

ما يمكن الإشارة إليه في الأخير أن الواردات الجزائرية تتأثر بسعر صرف الدولار الأمريكي وذلك راجع لان الجزائر تستورد باليورو وتصدر بالدولار فبمجرد انخفاض الدولار مقارنة باليورو تضيع الجزائر الفرق الناتج عن هذا الانخفاض.

المطلب الثاني : التوزيع الجغرافي للصادرات و الواردات الجزائرية.

تعتبر الظروف السياسية والاقتصادية ومختلف التغيرات العالمية من أهم محددات حركة الصادرات والواردات الجزائرية اتجاه مختلف الدول والأقاليم والتكتلات الدولية، ولذلك نحاول معرفة أهم المتعاملين مع الجزائر من خلال عمليات التصدير والاستيراد، ومعرفة وزن كل متعامل بالنسبة للجزائر وفيما يلي نتناول التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات الجزائرية.

اولا :التوزيع الجغرافي للواردات.

تعتبر الدول الصناعية هي المورد الأساسي للدول النامية ومنها الجزائر، حيث سيطرت مجموعة قليلة من الدول على واردات الجزائر خلال الفترة محل الدراسة ويترأسها الاتحاد الأوروبي والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (III-09) : التوزيع الجغرافي للواردات الجزائر لسنة 2014

الدولة	القيمة	Str(%)
الصين	8197	14.05
فرنسا	6342	10.87
ايطاليا	4983	8.54
اسبانيا	4982	8.54
المانيا	3774	6.47
الولايات المتحدة الامريكية	2858	4.90
تركيا	2123	3.64
ارجنتين	1932	3.31
برازيل	1380	2.37
الهند	1195	2.05
بريطانيا	1419	2.43
كوريا	1625	2.79
هولاندا	1060	1.82
سويسرا	1169	2.00
بلجيكا	920	1.58

المصدر : الوقت 23:00التاريخ 2015/04/20http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique

أما فيما يخص الموردين الرئيسيين، تحتل الصين المرتبة الأولى مع 14.05٪، تليها فرنسا وإيطاليا بنسب 10.87٪ و 8.54٪ على التوالي من إجمالي الواردات من الجزائر خلال سنة 2014.

ثانيا: التوزيع الجغرافي للصادرات.

إن احتلال الاتحاد الأوربي المرتبة الأولى في مجال الواردات الجزائرية يدل على العلاقة الوطيدة التي تربط الجزائر بدول الإتحاد، حيث تؤكد أن الإتحاد الأوربي يبقى كمورد وزبون في نفس الوقت للجزائر والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (III-10): التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر لسنة 2014

الدولة	القيمة	Str(%)
اسبانيا	9713	15.43
ايطاليا	8369	13.29
بريطانيا	5482	8.71
فرنسا	6744	10.71
الولايات المتحدة الامريكية	4691	7.45
هولاندا	5080	8.07
كندا	1547	2.46
برازيل	2709	4.30
تركيا	2905	4.61
الصين	1817	2.89
بلجيكا	2155	3.42
تونس	1584	2.52
برتغال	1635	2.60
المغرب	1381	2.19

المصدر : الوقت 23:00التاريخ 2015/04/20http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique

بالنسبة لعام 2014، عدد الزبائن الرئيسيين للجزائر هم ستة (06) إسبانيا(9.71 مليار دولار)، إيطاليا (9.36 مليار دولار)، فرنسا (6.74 مليار دولار)، بريطانيا العظمى (5.48 مليار دولار)، هولندا (5.08 مليار دولار) ثم الولايات المتحدة الأمريكية (4.69 مليار مليار دولار).

المطلب الثالث : تطور الميزان التجاري.

إن ما يعرف على الميزان التجاري الجزائري هو تحقيق رصيد موجب خلال مرحلة الانفتاح الاقتصادي والتحرير التام للتجارة الخارجية وخاصة خلال الألفية الثالثة التي لم يعرف فيها رصيدا سالبا، وما يميز الميزان التجاري الجزائري هو تبعيته المفرطة لإيرادات الصادرات من المحروقات، والأهمية البالغة للواردات من حيث المنتجات الغذائية وسلع التجهيز والجدول التالي يوضح ذلك.

جدول رقم (III-11): تطور الميزان التجاري خلال الفترة(2005-2014)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات خارج مجال المحروقات	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2 810
المحروقات لصادرات	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60 146
اجمالي الصادرات	45036	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917	62 956
الواردات	20048	21456	27631	39479	39294	40473	47247	47490	54852	58 330
الميزان التجاري	24989	33157	32532	39819	5900	16580	26242	24376	11065	62604

المصدر : الوقت 21:00التاريخ 2015/04/25http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique

يلاحظ من الجدول أعلاه أن الميزان التجاري عرف فائضا تجاريا كبيرا سنة 2005 حيث وصل إلى حوالي 24989 مليون دولار، و يرجع ذلك إلى ارتفاع أسعار البترول واستقرار الواردات.

واستمر هذا الفائض وبنسب متزايدة إلى غاية 2006، حيث تميزت هذه المرحلة بتحقيق الجزائر لأكبر فائض والذي بلغ حوالي 33157 مليون دوار. وفي سنة 2007 عرف الميزان التجاري انخفاضا في الفائض والذي قدر بـ 625 مليون دولار مقارنة بسنة 2006، ولكن في سنة 2008 عرف ارتفاعا جديدا حيث وصل حوالي 39819 مليون دولار، ودائما يرجع ارتفاع فائض الميزان التجاري إلى ارتفاع أسعار النفط.

وخلال سنة 2009 نلاحظ أن فائض الميزان التجاري انخفض بشكل كبير حيث بلغ 5900 مليون دولار وذلك راجع لانخفاض في قيمة الصادرات رغم ما تبعه من انخفاض في قيمة الواردات مقارنة بنسبة 2008.

وسجل الميزان التجاري خلال سنة 2010 فائضا بـ 16580 مليون دولار، ويرجع هذا التحسن إلى ارتفاع قيمة الصادرات الخاصة بالمحروقات بفضل ارتفاع سعر الخام وانخفاض الواردات لاسيما من المواد غير الغذائية والمواد الغذائية، واستمر هذا الارتفاع خلال سنوات 2011، 2012، 2013حيث سجل قيمة الفائض 24376،26242، 11065مليون دولار على التوالي .

وخلال سنة 2014 نلاحظ أن فائض الميزان التجاري انخفض بشكل كبير حيث بلغ 62604 مليون دولار و هذا راجع لارتفاع اسعار النفط في الاسواق الدولية .

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن الفائض المحقق في الميزان التجاري الجزائري، مرتبطا أساسا بإيرادات قطاع المحروقات فأي تغير في أسعار النفط في الأسواق الدولية له تأثير مباشر على الميزان التجاري وبالتالي على الاقتصاد الوطني، ولهذا يجب على الجزائر إعادة النظر في تنمية الصادرات خارج المحروقات.

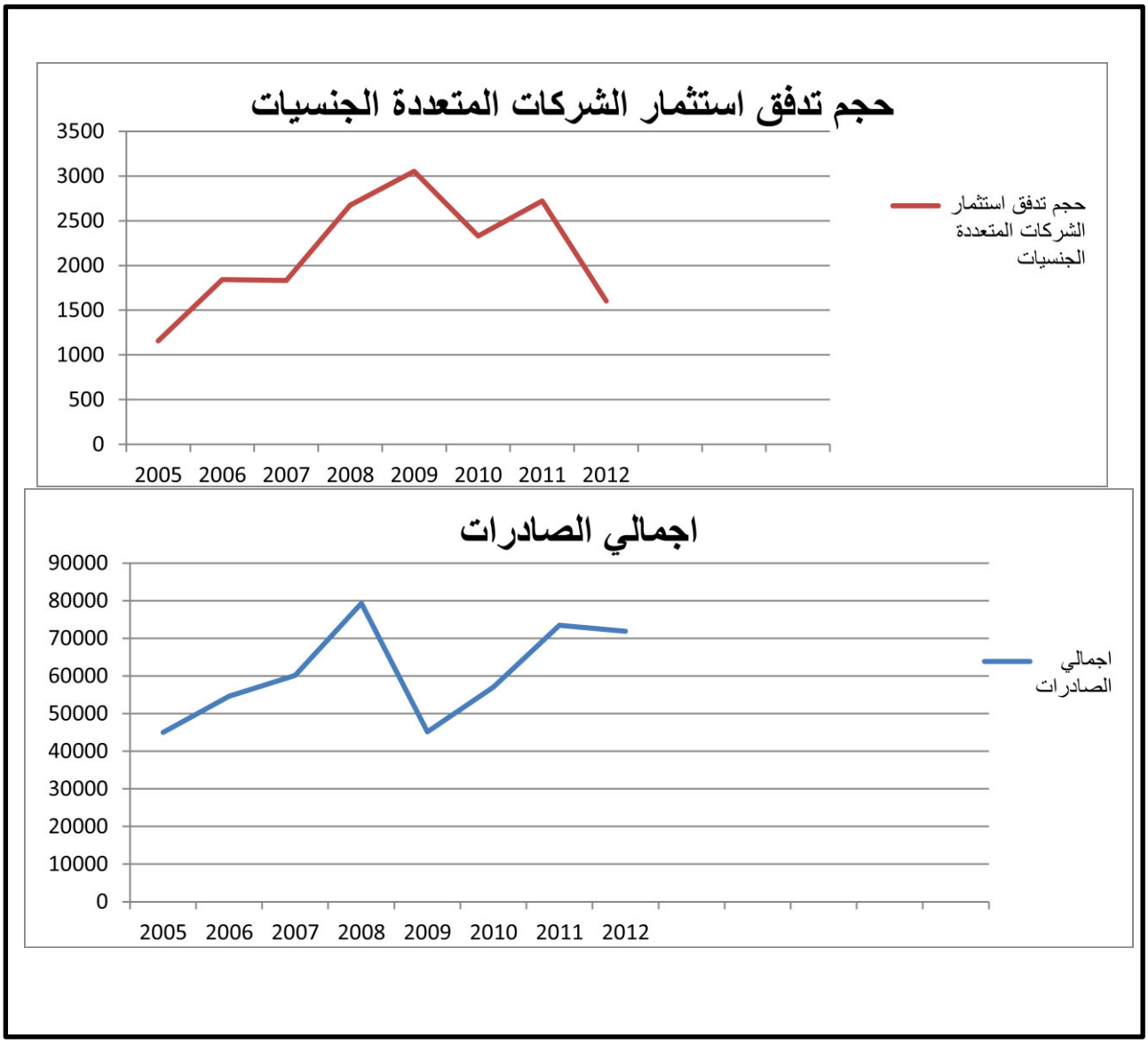
المبحث الثالث: دراسة مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2005-2012).

قامت الدولة الجزائرية بإحداث عدة إصلاحات اقتصادية والتي كانت في مجملها تهدف إلى ترقية و تهيئة كل الظروف من اجل استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك لما لها من آثار إيجابية حسب ما رأته الدولة، على تطوير تجارتها الخارجية من خلال زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، والقضاء على تبعية الدولة إلى الخارج في مجال السلع المستوردة، وتحقيق فائض دائم في الميزان التجاري وهذا ما سنتطرق له في هذا المبحث من خلال دراسة مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، وتحقيق فائض في الميزان التجاري الجزائري.

المطلب الاول : تأثير الشركات المتعددة الجنسيات في تطور صادرات الجزائر خلال الفترة (2005-2012).

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات الأداة الفعالة في زيادة الصادرات لأي بلد يحسن استغلالها، وخاصة البلدان النامية التي تعمل جاهدة من أجل جلب هذا النوع من الشركات، ولهذا عملت الجزائر بكل ما تملك من مجهودات لجلب أكبر قدر ممكن من الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك بهدف الرفع من صادراتها، وعلى إثر ذلك قامت الجزائر بتشجيع التصدير، والعمل على تحسين جودة المنتوج الجزائري وجعله يتطابق مع مواصفات المنتوجات الدولية وتحقيق القدرة التنافسية له في الأسواق العالمية.

شكل رقم (III-02): تطور الصادرات واستثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2005-2012)



المصدر : من اعداد الطالب بالاعتماد على الجدولين : (III-01) و(III-11)

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ ما يلي:

- ✓ وفي الفترة (2005- 2008) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات سجلت ارتفاعا بنسب متزايدة وكما تبعتها الصادرات أيضا. ويرجع السبب في زيادة الصادرات إلى نمو حجمها وارتفاع أسعارها في الأسواق العالمية حيث بلغ سنة 2005 و 2006 و 2007 و 2008 سعر البرميل حوالي 54.64

و65.85 و 74.95 و 99.97 دولارا على التوالي ، وكما عرفت سنة 2005 قانون المحروقات والذي يهدف إلى تنمية احتياطي المحروقات بالبحث والاكتشاف والتنقيب وتنمية الإنتاج، تنمية موارد الدولة بفضل الاستثمارات الجديدة، وتكييف التشريع الجزائري مع متطلبات العولمة، والانضمام إلى التكتلات الدولية مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي مما شجع المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الجزائر.

- ✓ خلال الفترة (2008–2009) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر سجلت استمرارا في الارتفاع، بينما يلاحظ انخفاضا في الصادرات وبنسب كبيرة، وكما تطرقنا لها في السابق فإنها تعتمد على المحروقات وترتبط بأسعار النفط في السوق العالمية وأي انخفاض يؤدي إلى انخفاضها حيث سجلنا سنة 2009 سعر البترول 62.25 دولار .

- ✓ خلال الفترة (2009– 2014) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر سجلت انخفاضا كبيرا وفي نفس الوقت سجلت الصادرات عكس ذلك، وكما نجد أن تراجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذه الفترة راجع إلى الإجراءات الصارمة التي اتخذتها الجزائر في هذا المجال خلال سنة 2009، وذلك كنتيجة لما قامت به شركة "جيزي" التي باعت شركة الإسمنت التي منحتها لها الجزائر إلى شركة "لافارج" الفرنسية، حيث اعتبرتها الجزائر طعنة في الظهر،. غير أن سبب ارتفاع الصادرات راجع إلى ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية والذي سجل ارتفاعا خلال هذه الفترة مما أدى إلى ارتفاع الصادرات80,15 و112,9 و109,5 و105,9 و 99,54 دولار خلال السنوات 2010 و2011 و2012 و2013و 2014

ومن مجمل ملاحظاتنا نستنتج أن: في غالب الفترات نجد أن ارتفاع تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر لا يرافقه ارتفاع في الصادرات، وكذلك في حالة العكس، أي عند انخفاض تدفقها لا يرافقه انخفاض في الصادرات، وهذا ما يدل على أن أغلب الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر مرتكزة في قطاع المحروقات والذي يمثل في الغالب 97% من إجمالي صادرات الجزائر، ويرتبط هذا القطاع أساسا بأسعار النفط في الأسواق العالمية، فارتفاع الأسعار يؤدي إلى زيادة الصادرات والعكس صحيح.

وأما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات فهي دائما تبقى هامشية ومحصورة بين نسبتي: 2% و3% من إجمالي صادرات الجزائر.

وقد عملت الجزائر على توفير المناخ المناسب للشركات المتعددة الجنسيات من خلال التدابير الضريبية المحفزة على التصدير، والواردة في قوانين الاستثمار ومختلف التسهيلات الممنوحة، إلا أن كل ما بذلته الجزائر

من مجهودات للنهوض بقطاع التصدير خارج المحروقات لم يكن كافيا، حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات تساهم بنسبة ضئيلة في إجمالي صادرات الجزائر، والتي يغلب عليها الطابع الأحادي في التصدير وهو الاعتماد على قطاع المحروقات بنسبة شبه ثابتة في غالب الأحيان، حيث تتراوح بين 97 و98% من إجمالي صادرات الجزائر .

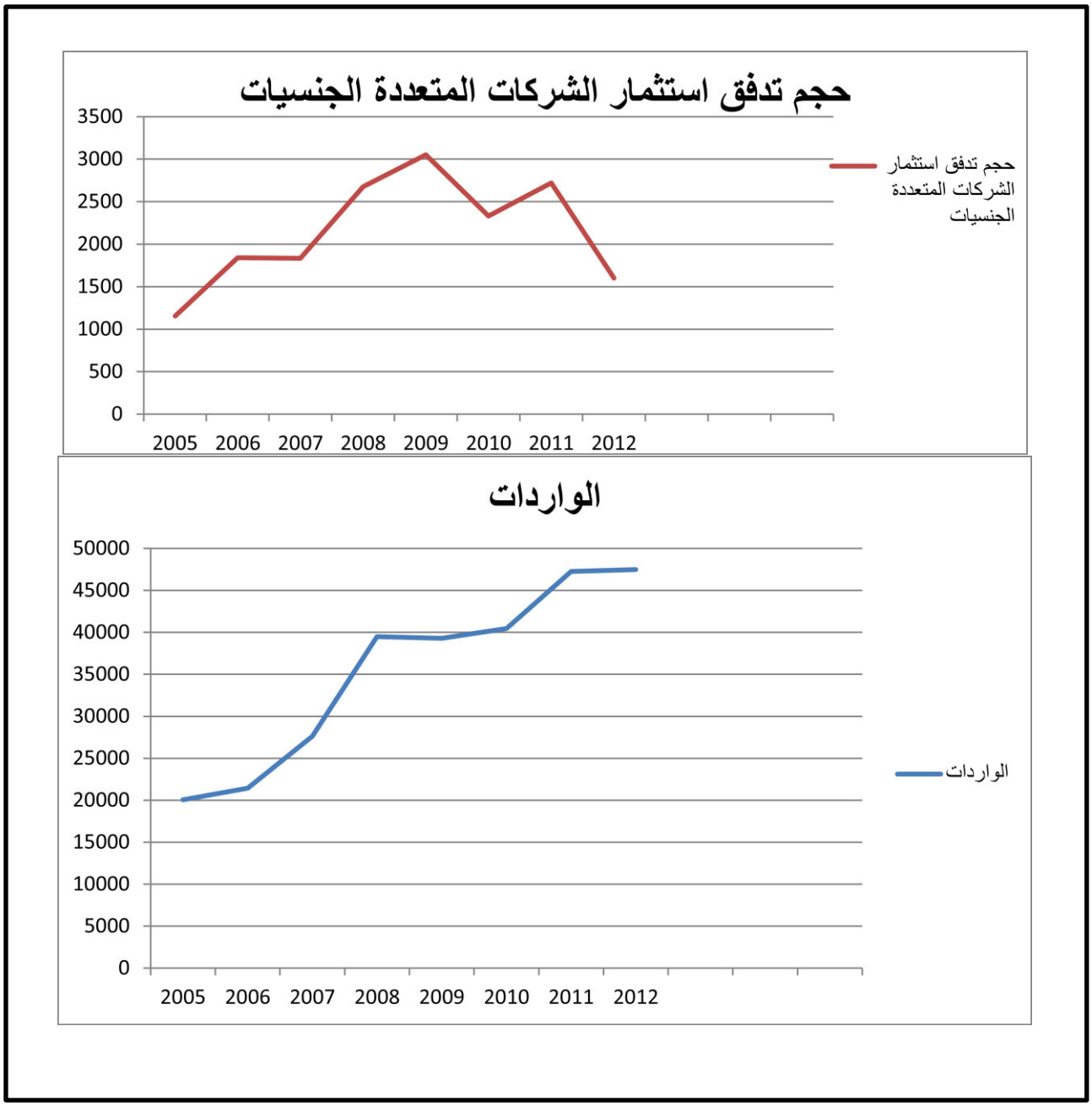
من خلال مما سبق يمكننا استنتاج الحكم على الفرضية الاولى كما يلي ؛

بالنسبة للفرضية الاولى: والتي نصت على أن الشركات المتعددة الجنسيات تساهم في زيادة الصادرات، وعلى مستوى الدراسة المبدئية في الجزائر توصلنا ان هذه الشركات ساهمة في تطوير حجم الصادرات لكن تركز نشاطها كان في قطاع المحروقات مع مساهمة ضعيفة في القطاعات الاخرى وبالتالي الفرضية الاولى محققة .

المطلب الثاني : تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2012).

لقد عملت الجزائر على جذب الشركات المتعددة الجنسيات لأجل زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، ولكن ما ميز أغلب هذه الشركات توجهها نحو قطاع واحد، والمتمثل في قطاع المحروقات الذي يعتمد عليه الاقتصاد الجزائري بدرجة كبيرة، وبقيت الجزائر تعاني من تبعيتها إلى الخارج في مختلف أنواع السلع، وهذا ما جعل الواردات الجزائرية في ارتفاع مستمر، ومن خلال الشكل رقم (**III -3**) يمكن ملاحظة ارتباط تغير الواردات الجزائرية (انخفاضا، أو ارتفاعا) بمدى تطور تدفق حجم الشركات المتعددة الجنسيات.

شكل رقم(III-03): تطور الواردات واستثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2005-2012)



المصدر : من اعداد الطالب بالاعتماد على الجدولين : (III-01) و(III-11)

لقد عملت الجزائر على جذب الشركات المتعددة الجنسيات من أجل زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، ولكن ما ميز أغلب هذه الشركات هو توجهها نحو قطاع واحد، والمتمثل في قطاع المحروقات الذي يعتمد عليه الاقتصاد الجزائري بدرجة كبيرة، وبقيت الجزائر تعاني من تبعيتها إلى الخارج في مختلف أنواع السلع، وهذا ما

جعل الواردات الجزائرية في ارتفاع مستمر، ومن خلال الشكل رقم (3) يمكن ملاحظة ارتباط تغير الواردات الجزائرية (انخفاضا، أو ارتفاعا) بمدى تطور تدفق حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ ما يلي:

- ✓ خلال الفترة(2005– 2008) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات عرفت ارتفاعا، ورافقتها الواردات الجزائرية في الارتفاع ولكن بنسبة ضئيلة.
- ✓ وخلال الفترة (2008– 2009) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر سجلت استمرارا في الارتفاع بينما نلاحظ أيضا ان الواردات الجزائرية سجلت ثبات .
- ✓ وخلال الفترة (2009– 2010) يلاحظ من المنحيين انخفاض في تدفق الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر الذي رافقه ارتفاعا في الواردات الجزائرية لنفس الفترة.

من مجمل هذه الملاحظات نستنتج أنه في معظم الفترات لم يكن هناك تأثيرا تدفق الشركات المتعددة الجنسيات على الواردات الجزائرية، حيث عرفت هذه الأخيرة ارتفاعا مستمرا طيلة فترة الدراسة، إلا أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات عرفت مزيجا بين الارتفاع والانخفاض وهذا ما يدل على أن الجزائر فشلت في استقطاب القدر الكافي من الشركات الاجنبية المنتجة التي من شأنها إحلال الواردات الجزائرية، وذلك راجع إلى اعتماد الدولة على قانون الاستثمار الذي يفرض على المستثمر الأجنبي مشاركة إحدى المؤسسات الوطنية في تنفيذ استثماراته، إلا أن المؤسسات الوطنية لا ترقى إلى المستوى المطلوب في نظر المستثمرين الأجانب وهذا ما جعلهم يتجنبون الاستثمار في الجزائر.

ويدل الارتفاع المستمر في قيمة الواردات الجزائرية على محدودية المجهودات المبذولة من طرف الدولة في مجال التوطين التكنولوجي، وبناء القاعدة الإنتاجية، وفشل مخططات التنمية الزراعية؛ وذلك من خلال فشل سياسات الدولة في دعم مختلف القطاعات.

من خلال مما سبق يمكننا استنتاج الحكم على الفرضية الثانية كما يلي ؛

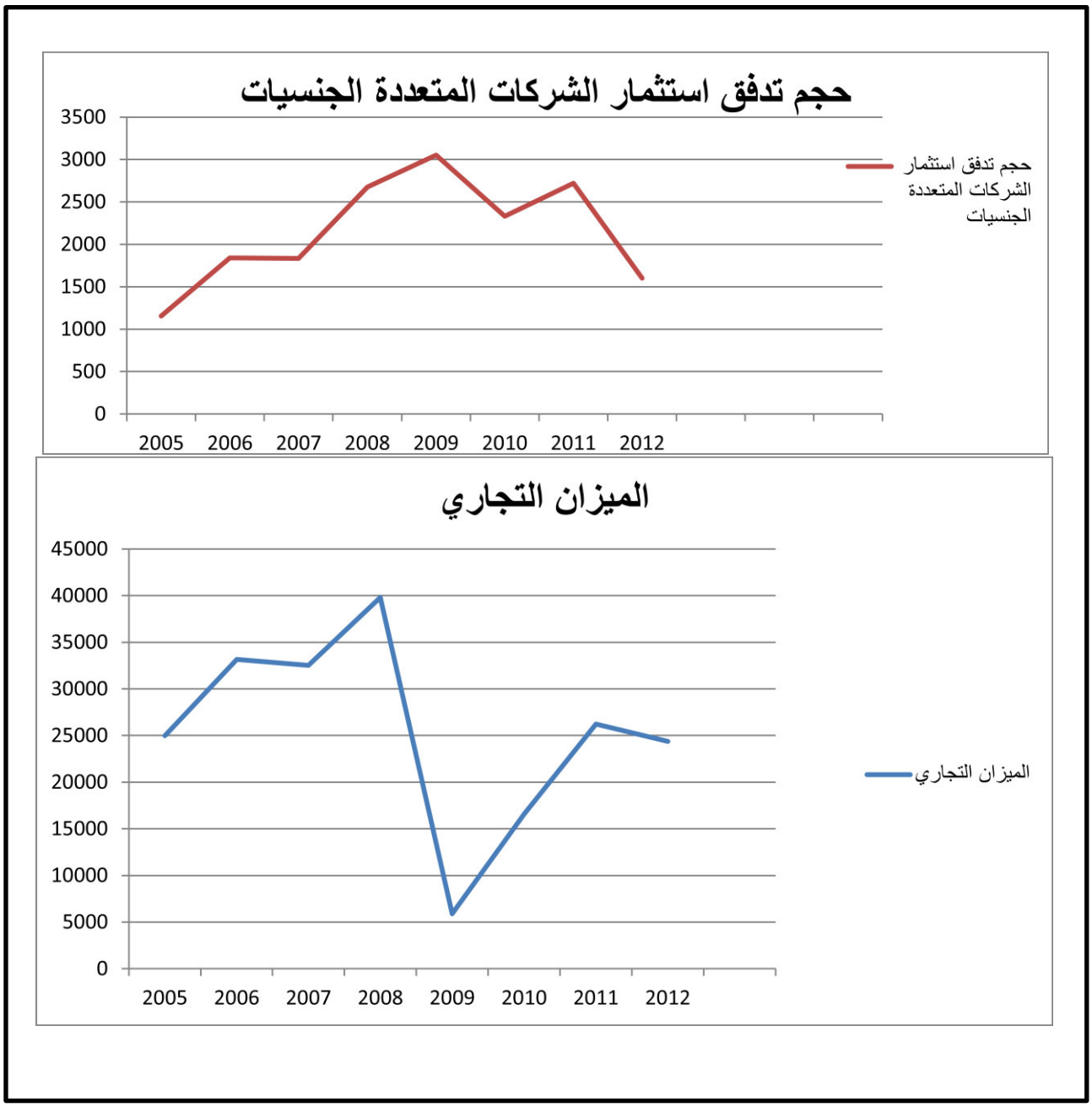
الفرضية الثانية: تساهم الشركات المتعددة الجنسيات بتخفيض حجم الواردات، وعلى مستوى الجزائر استنتجنا ان الشركات المتعددة الجنسيات ساهمت جزئيا في نقص الواردات باعتبار نشاطها لا يؤدي الى احلال الواردات

وهذا يعني عدم استفادة الجزائر بصفة كبيرة من استثمارات هذه المؤسسات، وبالتالي الفرضية الثانية محققة جزئيا.

المطلب الثالث : تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2012).

ان تشجيع الدولة الجزائرية لاستقطاب الشركات المتعددة الجنسيات كان من ورائه عدة أهداف رغبت الدولة في تحقيقها وخاصة منها: تحقيق فائض دائم في ميزانها التجاري من خلال زيادة الصادرات عن طريق فتح المجال للشركات الأجنبية المتطورة وتشجيعا لاستغلال موارد الدولة الأساسية بطريقة مثلى والرفع من كميات الإنتاج المصدر والعمل على تخفيض الواردات من خلال استقطاب الاستثمارات المنتجة للسلع التي يتم استيرادها من الخارج ومن خلال المنحيين البيانيين سنلاحظ مدى تأثير تدفق الشركات المتعددة الجنسيات على الميزان التجاري الجزائري.

شكل رقم (III-04): تطور ميزان التجاري واستثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2005-2012)



المصدر : من اعداد الطالب بالاعتماد على الجدولين : (III-01) و(III-11)

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ ما يلي:

- ✓ خلال الفترة(2005– 2008) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات عرفت ارتفاعا، في حين عرف الميزان التجاري تحقيق ارتفاعا في فائضه.
- ✓ خلال الفترة(2008– 2009) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر سجلت استمرارا في الارتفاع بينما نلاحظ أيضا ان الميزان التجاري الجزائرية سجلت انخفاضا خلال هذه الفترة .
- ✓ خلال الفترة(2009– 2014) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات تسجل انخفاضا والتي رافقها ارتفاع في الميزان التجاري.

وفي الأخير ومن خلال مجمل الملاحظات السابقة يمكننا أن نستنتج مبدئيا: أن الشركات المتعددة الجنسيات ساهم في تحقيق الفائض في الميزان التجاري إلا أننا وبالعودة إلى ما توصلنا إليه سابقا في مدى مساهمة هذه الشركات في زيادة الصادرات وتخفيض الواردات نجد أنه ساهم بشكل ضئيل ويرجع السبب في ذلك إلى اعتماد الجزائر في صادراتها على قطاع المحروقات، والذي يرتبط هذا الأخير أساسا بقطاع النفط في الأسواق العالمية، وبالتالي فإن الانخفاض في الأسعار يؤدي مباشرة إلى تراجع قيمة صادرات الجزائر وبالتالي تراجع فائض الميزان التجاري، لأن الواردات الجزائرية في ارتفاع مستمر نتيجة عدم قدرة الدولة على تحقيق أهدافها المتمثلة في تحقيق الاكتفاء الذاتي وفشل بعض سياستها التنموية، وعدم قدرتها على جلب القدر الكافي من الشركات المتعددة الجنسيات المنتجة التي تستطيع تخفيض فاتورة الاستيراد، واتجاه معظم هذه الشركات نحو قطاع المحروقات.

من خلال مما سبق يمكننا استنتاج الحكم على الفرضية الاخيرة كما يلي ؛

الفرضية الأخيرة والتي نصت على أن الشركات المتعددة الجنسيات ساهم في تحقيق الفائض في الميزان التجاري الجزائري محقق جزئيا باعتبار و جدود عوامل اخرى تؤثر على فائض الميزان التجاري، إذ أن زيادة الصادرات مرتبط بزيادة صادرات المحروقات، وهذه الأخيرة مرتبطة أساسا بأسعار البترول، وعدم مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في تقليل الواردات الجزائرية، ورغم كل هذا فان الميزان التجاري عرف فائضا خلال طيلة فترة الدراسة.

خلاصة الفصل الثالث:

لقد شهدت الجزائر تدفقات ملحوظة من الشركات متعددة الجنسيات في العشرية الأخيرة مقارنة بالسنوات السابقة، وكان ذلك نتيجة للمجهودات التي بذلتها الدولة في مجال تحسين المناخ الاستثماري، وذلك من أجل تحقيق تنمية اقتصادها وتطوير تجارتها الخارجية، إلا أن الشركات متعددة الجنسيات عجزت عن ترقية الصادرات الجزائرية بالمستوى المطلوب، وخاصة الصادرات خارج المحروقات وهذا رغم الجهود الوطنية التي تستهدف زيادة الصادرات.

ونجد أن الشركات متعددة الجنسيات لم يكن لها أثر على تقليل واردات الجزائر، رغم المجهودات المبذولة من طرف الدولة في جذب الشركات الأجنبية المنتجة لإحلال وارداتها، وتشجيعها لسياسة دعم التصدير وكما أن تحقيق الجزائر لفائض في ميزانها التجاري كان راجع إلى ارتفاع أسعار الصادرات التي تتمثل في نسبة كبيرة من المحروقات.

الخاتمة العامة

لقد حاولنا من خلال بحثنا هذا إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر ومدى مساهمته في تطوير التجارة الخارجية، وذلك من خلال تطرقنا إلى الجوانب العامة للشركات المتعددة الجنسيات والتجارة الخارجية ، حيث خلصنا إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات تقوم على تبادل المنافع الاقتصادية بين البلد المضيف والمستثمر الأجنبي، إذ تتجلى أهميته بالنسبة للبلد المضيف في استقطاب رؤوس الأموال والتكنولوجيا كما يساهم في توفير مناصب الشغل، أما بالنسبة للمستثمر الأجنبي فتكمن أهميته في اكتساب أسواق جديدة وتحقيق أكبر ربحية ممكنة.

كما حاولنا إبراز مختلف المفاهيم المتعلقة بالتجارة الخارجية وأسباب قيامها وكذا أنواع السياسات التجارية التي تقوم عليها التجارة الخارجية، بالإضافة إلى النظريات المتعلقة بها، حيث لاحظنا وجود عدة اختلافات بين تلك النظريات التي جاءت بها مختلف المدارس التجارية، وذلك بسبب اختلاف الفكر بين تلك المدارس.

كما تناولنا تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطور التجارة الخارجية في الجزائر من حيث زيادة الصادرات والتقليل من الواردات ومن ثم تحقيق فائض في الميزان التجاري، حيث قامت الجزائر بمجهودات كبيرة بغرض استقطاب هذه الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها وسيلة استقطاب للتكنولوجيا وتقليص حجم البطالة، ورغم كل الجهود المبذولة في هذا المجال إلا أنها الشركات المتعددة الجنسيات مازالت بعيد عن الدور الذي يفترض ان تلعبه على مستوى الاقتصاد .

وبعد تطرقنا لمختلف جوانب الموضوع توصلنا الى استنتاج بعض النتائج والتوصيات:

<u>النتائج</u>: على ضوء ما سبق توصلنا إلى استخلاص النتائج التالية:

- أن الشركات المتعددة الجنسيات ظاهرة اقتصادية معقدة، الأمر الذي دفع بالكثير من المدارس الاقتصادية والمفكرين باختلاف وجهات نظرهم وتوجهاتهم السياسية والاقتصادية إلى محاولة تفسيرها، وأن اختلافهم كان ناتج عن اختلاف الزوايا التي كانوا ينظرون إليها، إلا أنهم يتفقون على أن الشركات المتعددة الجنسيات حركة لرؤوس الأموال الدولية.
- تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات وسيلة لاختراق الأسواق الدولية وتدويل الإنتاج، وفرصة لنمو اقتصاديات الدول المضيفة له، وهو بذلك يسبب انعكاسات تكون إيجابية وسلبية في نفس الوقت.
- تتمثل أهمية الشركات المتعددة الجنسيات الوارد إلى الدول المضيفة في تحقيق الكثير من الفوائد، من بينها تنويع مصادر الدخل، اكتساب التكنولوجيا، توفير مناصب شغل، وتدعيم الاستثمار المحلي.

- إن التزايد المدهش لتدفقات للشركات المتعددة الجنسيات إلى الجزائر خاصة في السنوات العشرة الأخيرة راجع إلى الانفتاح الاقتصادي الذي عرفته الجزائر وتوجهها نحو اقتصاد السوق من خلال تحرير تجارتها الخارجية ومختلف أنظمتها الاستثمارية.
- إن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر لم تصل إلى الهدف المرجو منها، والمتمثل في زيادة صادرات خارج المحروقات وتوجه معظم الاستثمارات إلى قطاع المحروقات الذي حققت فيه الجزائر زيادة في صادراتها.
- إن الجزائر عجزت عن استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات المنتجة، التي من شأنها أن تحقق الاكتفاء المحلي لبعض المواد المستوردة، وهذا ما جعل الجزائر في تبعية مستمرة إلى الخارج وخاصة في المواد المصنعة والمواد الغذائية.
- ضعف قيمة تدفقات الشركات المتعددة الجنسيات خارج قطاع المحروقات ومن ثم استمرار المحروقات في لعب الدور الأول في استقطاب مثل هذه الشركات ، الأمر الذي أدى إلى ضعف مساهمتها في التقليل من البطالة، ولم يكن لها الدور الفعال في زيادة النمو الاقتصادي.
- إن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر يعاني من عدة معوقات وعراقيل إدارية وسياسية واقتصادية ومالية، أدت إلى التقليل من تدفقاته.
- الشركات المتعددة الجنسيات مرتبط ارتباطا وثيقا بمدى قدرة القطاع الخاص على القيام بهذه العمليات وخاصة المشاركة، وهذا القطاع لم يصل بعد إلى المستوى المطلوب، إضافة إلى ذلك فإن نقص التجربة والخبرة في هذا القطاع جعله لا يساهم مساهمة معتبرة، لأن القطاع الخاص في بعض الدول هو الذي يجدب الاموال بفضل خبرته وعلاقته مع المستثمرين الأجانب.

التوصيات:

وبناء على كل ما ذكر يمكن أن نخرج ببعض التوصيات من أجل استفادة الجزائر من الشركات المتعددة الجنسيات كأداة هامة وفعالة في التمويل وزيادة التنمية الاقتصادية وتدعيم التجارة الخارجية، نعددها فيما يلي:

- على الجزائر تبني سياسات التوجه نحو التصدير مما يساهم في خلق أسواق جديدة للاستثمارات الناشئة، وخلق فرص تسويقية للشركات المتعددة الجنسيات المنتجة حتى يمكنها من تصريف منتجاتها، وبالتالي ارتفاع معدلات الربحية.
- العمل على توسيع اتفاقيات لضمان تدفق اكبر للشركات المتعددة الجنسيات بين الدول النامية ومع الدول المتقدمة وهو ما يؤدي إلى خفض مخاطر الاستثمار وخلق بيئة استثمارية ملائمة، وكذلك عقد اتفاقيات لمنع الازدواج الضريبي بين مختلف دول العالم.
- الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية التي تشترك فيها الدول المتقدمة، وتوقيع اتفاقيات ثنائية تكفل حرية تدفق الاستثمارات الأجنبية حيث يزيد من أهمية ذلك متطلبات تحرير التجارة الخارجية وعولمة الإنتاج والأسواق وحركة رؤوس الأموال.

- تنظيم زيارات متبادلة للمستثمرين الأجانب وتعريفهم بالتسهيلات التي تقدمها الدولة للمستثمرين ومزايا الاستثمار في الاقتصاد الوطني، والحرص على التعاون مع المؤسسات الدولية التي لها دور في ترويج الاستثمار وتقديم الخدمات الاستثمارية.
- توجيه الدولة الى الشركات المتعددة الجنسيات في القطاعات الإنتاجية من أجل إحلال الواردات الجزائرية وتحقيق الاكتفاء الذاتي، وذلك من خلال التسهيلات والحوافز المختلفة في تلك القطاعات كالنشاط الصناعي والزراعي، فضلا عن الاستثمارات الأجنبية التي تتجه نحو المناطق التي تحقق فيها أرباحا معتبرة وفي وقت قصير.
- تهيئة وتوفير المناخ المناسب للشركات المتعددة الجنسيات والذي يعتمد على الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني، وإعادة النظر في الحوافز الحالية التي تعتمد عليها الدولة، وكذلك تجديد وإصلاح النظام البنكي والمصرفي الجزائري، والقضاء على العوائق الأخرى مثل البيروقراطية والفساد والرشوة وغيرها، وجعل قوانين استقطاب الشركات الاجنبية تتميز بأكثر شفافية ووضوح وملمة بكل الجوانب.
- العمل على تحسين القطاع الخاص وهذا ما يزيد من جلب الشركات المتعددة الجنسيات، حيث يعطي ذلك حافزا للمستثمر الأجنبي عند ملاحظته لنجاح المستثمر المحلي.
- الإسراع في الانضمام إلى عضوية منظمة التجارة العالمية، لأن إثبات العضوية في هذه المنظمة يعني تكريس لثقة المستثمرين في اتخاذهم للقرارات الاستثمارية واختيارهم للجزائر كموقع لاستثماراتهم.

آفاق مستقبلية للدراسة:

بعد معرفتنا لمدى تثير الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة الخارجية، ارتأينا إعطاء مجموعة مقترحات لتكون مواضيع بحث مستقبلية، وتأتي كما يلي:

- دور الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة العربية البينية.
- تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على نمو التجارة المغاربية.
- دور الشركات المتعددة الجنسيات في نمو التجارة الأورومتوسطية.

قائمة

المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

1. الكتب:

- ✓ ابراهيم الاخرس، **دور الشركات عابرة القارات في الصين**، الطبعة الاولى، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2012.
- ✓ جلال جويدة القصاص، **النقود و البنوك والتجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2010.
- ✓ جمال سالمي، **الاقتصاد الدولي وعولمة اقتصاد المعرفة**، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2010.
- ✓ رنان مختار، **التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي**، الطبعة الاولى، منشورات الحياة، الجزائر،2009.
- ✓ سلام الربضي، **النفود العالمي للشركات عبر الوطنية**، الطبعة الاولى، دار المنهل للنشر و التوزيع، اللبنانية، 2009.
- ✓ سهير محمد السيد حسن، محمد محمد البنا، **الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية**، الطبعة الاولى، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع، الاسكندرية، 2005.
- ✓ السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي النظريات و السياسات**، الطبعة الاولى، دار الفكر ناشرون و موزعون، عمان، 2011.
- ✓ شريف علي الصوص، **التجارة الدولية (الاسس و التطبيقات)**، الطبعة الاولى، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2012.
- ✓ طارق يوسف حسن جابر، **السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الاسلامي**، الطبعة الاولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، الاردن، عمان 2012.
- ✓ عبد العزيز النجار، **الادارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، الناشر المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 2007.
- ✓ عبد الكريم كاكي، **الاستثمار الاجنبي المباشر والتنافسية الدولية**، الطبعة الاولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013.
- ✓ عثمان ابو حرب، **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الاولى، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- ✓ علي عباس، **ادارة الاعمال الدولية**، الطبعة الاولى، دار المسير للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.

- ✓ علي عبد الفاتح ابو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007.
- ✓ علي عبد الفتاح ابو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات**، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2013.
- ✓ محمد عبد الرزاق، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية (النظرية و التطبيق)، الطبعة الاولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2010.
- ✓ محمد مدحت غسان ، **الشركات متعددة الجنسيات و سيادة الدولة**، الطبعة الاولى، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
- ✓ مصطفى رشدي شيحه، **الاسواق الدولية المفاهيم والنظريات والسياسات**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2003.
- ✓ منصوري الزين، **تشجيع الاستثمار واثره على التنمية الاقتصادية**، الطبعة الاولى، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2012.
- ✓ موردخاي كريانين، ترجمة محمد ابراهيم منصور، علي مسعود عطية، **الاقتصاد الدولي مدخل السياسات**، دار المريخ الرياض للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007.
- ✓ موسى مطر، حسام داود، باسم اللوزي، توفيق عبد الرحيم يوسف، طارق الشبلي، **التجارة الخارجية، الطبعة الاولى**، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الاردن، 2001.
- ✓ هجير عدنان زكي امين، **الاقتصاد الدولي النظرية و التطبيقات**، الطبعة الاولى، دار اثراء للنشر والتوزيع، الاردن 2010.

2- **الأطروحات والمذكرات :**

- ✓ ريال زوينة، **الشركات متعددة الجنسيات واثارها الاقتصادية على البلدان النامية دراسة حالة الجزائر من فترة : (2000- 2010)**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر "3"، 2011 /2012.
- ✓ طابوش مولود، **اثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة الجزائر** ، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر،2006-2007.

- ✓ عبد القادر ناصور، **اشكالية الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر : محاولة تحليل**، شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابوبكر بلقايد، تلمسان، 2014/2013.
- ✓ غواطي حمزة، **تأثير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية دراسة حالة البرازيل**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة.
- ✓ فيروز سلطاني، **دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الاقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر و اتفاق الشراكة الاورومتوسطية)**، شهادة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012.
- ✓ مغيلي مليكة، **الشركات المتعددة الجنسيات و تأثيرها على السيادة الدول**، رسالة ماجستير غير منشورة ،كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة خميس، مليانة، 2014/2013.
- ✓ هويدي عبد الجليل، **انعكاسات الشراكة الاورومتوسطية على التجارة الخارجية**، شهادة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012.

3. المجلات:

- ✓ احمد حسين الفتلاوي، **اثار العولمة التجارية و المالية للشركات متعددة الجنسية**، جامعة الكوفة، كلية الادارة و الاقتصاد، السنة الثامنة، العدد الرابع و العشرون.
- ✓ بلعيد بعلوج، **الاثار المترتبة على الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة**، مجلة العلوم الانسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثالث.
- ✓ زيدان محمد، **الاستثمار الاجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال – نظرة تحليلية للمكاسب و المخاطر**، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد الاول.
- ✓ شريفة جعدي واخرون، محمد الخطيب نمر، محمد بركة، **أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال (2006-2012)**، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 01، السنة ديسمبر 2014.

✓ عدنان مناتي صالح، **دور الاستثمار الاجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للدولة النامية مع اشارة خاصة للتجربة الصينية**، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013.

5ـ المواقع الإلكترونية:

- http://ar.wikipedia.
- http://tsabit-lycee.yoo7.com/t56-topic.
- http://www.abahe.co.uk/notions-foreign-trade.html.
- http://www.djelfa.info/vb/showthread.php?t=832821.
- http://ta3lime.com/showthread.php?t=8931.
- http://www.entej.com.
- http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/numero-08-2010/565-hadjzouzi-yahoo-fr.
- http://w ages/publication/pdfs/114/114_develop_bridge3.pdf ww.arab-api.org/im.
- http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique
- http://www.imf.org/external/arabic/

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

- Fayaz Ali Shah, Dr. Rosman Md Yusaff, Altaf Hussain, Jawad Hussain , **A Critical Review of Multinational Companies, Their Structures and Strategies and Their Link with International Human Resource Management.** IOSR Journal of Business and Management, Volume 3, Issue 5 (Sep,-Oct. 2012), P 29